"நடைமுறைக்கு உகந்த பயனுள்ள ஒரு நூல் இது."
- மார்க் மேன்சன், பிரபல நூலாசிரியர்

கடுகளவு மாற்றங்கள்,
கற்பனைக்கெட்டா விளைவுகள்

சின்னஞ்சிறு பழக்கங்கள்

மோசமான பழக்கங்களைத் தகர்த்தெறிந்து
நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கான
ஓர் எளிய வழி

ஜேம்ஸ் கிளியர்

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

Tamil translation of the international bestseller
ATOMIC HABITS by James Clear

கடுகளவு மாற்றங்கள்,
கற்பனைக்கெட்டா விளைவுகள்

சின்னஞ்சிறு பழக்கங்கள்

மோசமான பழக்கங்களைத் தகர்தெறிந்து
நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கான ஓர்
எளிய வழி

ஜேம்ஸ் கிளியர்

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்



மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

First published in India by



Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

2 Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Sales and Marketing Office

7/32, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Tamil translation of
Atomic Habits: An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones - Tiny Changes, Remarkable Results by James Clear

This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguing Random House LLC

This edition first published in India in 2019

ISBN 978-93-88241-90-8

Translation by Nagalakshmi Shanmugam
Editing and layout by PSV Kumarasamy

Cover design: Pete Garceau

உள்ளடக்கம்

முன்னுரை: என் கதை

என்னுடைய பத்தாம் வகுப்பின் கடைசி நாளன்று, என் சக மாணவன் ஒருவன் தன்னுடைய பேஸ்பால் மட்டையைக் கொண்டு தவறுதலாக என்னுடைய முகத்தைப் பதம் பார்த்துவிட்டான். அவன் ஒரு பந்தை ஓங்கி அடிப்பதுபோலப் பாசாங்கு செய்து அந்த மட்டையைச் சுழற்றியபோது, அது அவனுடைய கையிலிருந்து நழுவி நேராக என்னை நோக்கிப் பறந்து வந்து என்னுடைய கண்களுக்கு நடுவே வந்து மோதியது. அக்கணத்தில் என்ன நிகழ்ந்தது என்பது பற்றி எனக்கு நினைவில்லை.

அந்த மட்டை மிக வேகமாக வந்து என்னைத் தாக்கியதால், அது என் மூக்கைச் சேதப்படுத்தி அதை விகாரமாக வளைத்துவிட்டது. என் மூளையின் மென்மையான திசுக்கள் என்னுடைய மண்டையோட்டின் உட்பகுதிக்குள் தள்ளப்பட்டன. உடனே என் தலை மிகப் பெரியதாக வீங்கியது. கணநேரத்தில், என் மூக்கு உடைந்திருந்தது, என் மண்டையோட்டில் பல இடங்களில் முறிவு ஏற்பட்டிருந்தது, என்னுடைய இரண்டு கண்களின் குழிகளும் நொறுக்கப்பட்டிருந்தன.

நான் என் கண்களைத் திறந்தபோது, மக்கள் எனக்கு உதவுவதற்காக ஓடி வந்து கொண்டிருந்ததை நான் கண்டேன். நான் கீழே பார்த்தபோது, என் உடையின்மீது செந்நிறப் புள்ளிகள் இருந்ததை கவனித்தேன். என்னுடைய சக மாணவர்களில் ஒருவன் தன்னுடைய

சட்டையைக் கழற்றி என்னிடம் கொடுத்தான். உடைந்திருந்த என்னுடைய மூக்கிலிருந்து கொட்டிக் கொண்டிருந்த ரத்தத்தை நிறுத்துவதற்கு நான் அந்தச் சட்டையை என் மூக்கின்மீது வைத்து அழுத்திப் பிடித்தேன். நான் அதிர்ச்சியிலும் குழப்பத்திலும் இருந்ததால், நான் எவ்வளவு மோசமான நிலையில் இருந்தேன் என்பதை நான் உணரவில்லை.

என்னுடைய ஆசிரியர் என் தோளைச் சுற்றிக் கை போட்டுக் கொண்டு முதலுதவி அறைக்கு என்னை அழைத்துச் சென்றார். நாங்கள் நிதானமாக நடந்தோம். ஒவ்வொரு நிமிடமும் முக்கியம் என்பதை யாரும் உணர்ந்ததுபோலத் தெரியவில்லை.

நாங்கள் முதலுதவி அறைக்கு வந்தபோது, அங்கிருந்த செவிலி என்னிடம் ஏகப்பட்டக் கேள்விகளைக் கேட்டார்.

"இது எந்த ஆண்டு?"

"1998," என்று நான் பதிலளித்தேன். ஆனால் உண்மையில் அது 2002ம் ஆண்டு.

"அமெரிக்காவின் அதிபர் யார்?"

"பில் கிளிண்டன்," என்று நான் கூறினேன். ஆனால் அப்போது அதிபராக இருந்தவர் ஜார்ஜ் புஷ்.

"உன் அம்மாவின் பெயர் என்ன?"

"ம்ம் . . .ம்ம் . . ." என்று நான் தடுமாறினேன். பத்து நொடிகள் கடந்தன.

இறுதியில் ஒருவழியாக என் தாயாரின் பெயரைக் கூறினேன். என் சொந்தத் தாயாரின்

பெயரை நினைவுகூருவதற்கு எனக்குப் பத்து நொடிகள் ஆகியிருந்ததை நான் கண்டுகொள்ளவில்லை.

அச்செவிலி அதற்குப் பிறகு என்னிடம் கேட்ட எதுவும் எனக்கு நினைவில்லை. என் மூளை வேகமாக வீங்கிக் கொண்டிருந்ததை என் உடலால் கையாள முடியவில்லை. என்னை மருத்துவமனைக்கு அழைத்துச் செல்லுவதற்காக வரவழைக்கப்பட்டிருந்த அவசர மருத்துவ ஊர்தி வருவதற்கு முன்பாகவே நான் என் சுயநினைவை இழந்துவிட்டேன். எனவே, ஒருசில நிமிடங்களில் யாரோ சிலர் என்னைத் தூக்கிக் கொண்டு உள்ளூர் மருத்துவமனைக்கு விரைந்தனர்.

அங்கு போன ஒருசில நிமிடங்களில் என் உடல் தன் இயக்கத்தை நிறுத்தத் தொடங்கியது. எச்சில் விழுங்குவதற்கும் சுவாசிப்பதற்கும்கூட நான் கடுமையாகப் போராடினேன். ஒருசில கணங்களில் எனக்கு வலிப்பு ஏற்பட்டது. பிறகு என் சுவாசம் முற்றிலுமாக நின்றுவிட்டது. எனக்கு ஆக்சிஜன் கொடுப்பதற்கு மருத்துவர்கள் விரைந்தனர். அதே நேரம், இத்தகைய ஒரு தீவிரமான சூழ்நிலையைக் கையாளுவதற்குரிய மருத்துவ வசதிகள் தங்கள் மருத்துவமனையில் இல்லை என்பதை அவர்கள் உணர்ந்ததால், சின்சினாட்டி நகரில் இருந்த ஒரு பெரிய மருத்துவமனைக்கு உடனடியாக என்னை எடுத்துச் செல்லுவதற்காக அவர்கள் ஒரு ஹெலிகாப்டருக்கு ஏற்பாடு செய்தனர்.

அவசர சிகிச்சைப் பிரிவில் ஒரு ஸ்டிரெச்சரில்

படுத்திருந்த என்னை, அந்த மருத்துவமனை அமைந்திருந்த தெருவின் குறுக்கே இருந்த ஹெலிகாப்டர் தளத்திற்கு அந்த ஸ்டிரெச்சரிலேயே கூட்டிச் சென்றனர். ஒருசில நிமிடங்களுக்கு முன்பு மருத்துவமனைக்கு வந்திருந்த என்னுடைய தாயாரும் ஹெலிகாப்டரில் ஏறி எனக்குப் பக்கத்தில் உட்கார்ந்து என்னுடைய கையைப் பிடித்துக் கொண்டார். நான் தொடர்ந்து சுயநினைவின்றி இருந்தேன். என்னால் சுயமாக சுவாசிக்கவும் முடியவில்லை.

இதற்கிடையே, எனக்கு ஏற்பட்டிருந்த விபத்தைப் பற்றி என்னுடைய தம்பியிடமும் தங்கையிடமும் கூறுவதற்காக என் தந்தை எங்கள் வீட்டிற்கு விரைந்தார். அவர் கண்ணீர் மல்க இச்செய்தியை அவர்களிடம் தெரிவித்தார். எட்டாம் வகுப்புப் படித்துக் கொண்டிருந்த என்னுடைய தங்கைக்கு அன்று மாலையில் அவளுடைய பள்ளியில் எட்டாம் வகுப்புக்கான பட்டமளிப்பு விழா நடைபெறவிருந்தது. அதில் என் பெற்றோர் கலந்து கொள்ளுவதாக இருந்தனர். ஆனால் எனக்கு ஏற்பட்டிருந்த விபத்தின் காரணமாகத் தன்னால் அந்த விழாவுக்கு வர முடியாது என்று என் தந்தை என் சகோதரியிடம் கூறிவிட்டு, அவளையும் என் தம்பியையும் எங்களுடைய உறவினர்களின் பொறுப்பில் விட்டுவிட்டு, என் தாயாரை சந்திப்பதற்காக சின்சினாட்டிக்குத் தன் காரில் வந்து சேர்ந்தார்.

சின்சினாட்டி மருத்துவமனையின் மேற்தளத்தில் எங்கள் ஹெலிகாப்டர்

தரையிறங்கியபோது, சுமார் இருபது மருத்துவர்களும் செவிலியரும் அங்கு ஓடி வந்து என்னை இன்னொரு ஸ்டிரெச்சரில் படுக்க வைத்து விபத்துப் பிரிவுக்கு வேகமாகக் கூட்டிச் சென்றனர். இதற்குள்ளாக, என்னுடைய மூளையில் ஏற்பட்டிருந்த வீக்கம் மிகவும் மோசமடைந்திருந்ததால் எனக்கு அடிக்கடி வலிப்பு வரத் தொடங்கியது. உடைபட்டிருந்த என்னுடைய எலும்புகள் சரி செய்யப்பட வேண்டியிருந்தபோதிலும், அறுவைச் சிகிச்சைக்கு உட்படக்கூடிய நிலையில் நான் இருக்கவில்லை. நான் அந்த மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டு இரண்டு நாட்களுக்குப் பிறகு, மருத்துவர்கள் மருத்துவரீதியாக என்னை ஆழ்மயக்க நிலைக்கு உட்படுத்தி, செயற்கை சுவாசக் கருவியை எனக்குப் பொருத்தினர்.

என் பெற்றோருக்கு அந்த மருத்துவமனை ஏற்கனவே பரிச்சயமானதாக இருந்தது. ஏனெனில், பத்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, அப்போது ஒரு மூன்று வயதுச் சிறுமியாக இருந்த என் சகோதரிக்கு ரத்தப் புற்றுநோய் இருந்தது கண்டுபிடிக்கப்பட்டதைத் தொடர்ந்து, இதே மருத்துவமனைக்குத்தான் என் பெற்றோர் அவளை அழைத்து வந்திருந்தனர். எனக்கு அப்போது ஐந்து வயது. என் தம்பி ஓர் ஆறு மாதக் குழந்தையாக இருந்தான். இரண்டரை ஆண்டுகாலம் வேதிச்சிகிச்சை உட்பட ஏகப்பட்டச் சிகிச்சைகளுக்கு உட்பட்டப் பிறகு, இறுதியில் என் தங்கை முற்றிலுமாக குணமடைந்து அந்த

மருத்துவமனையிலிருந்து வீடு திரும்பினாள். பத்தாண்டுகால இயல்பு வாழ்க்கைக்குப் பிறகு, இப்போது மீண்டும் என் பெற்றோர் வேறொரு குழந்தையுடன் அதே மருத்துவமனைக்கு வந்திருந்தனர்.

நான் ஆழ்மயக்க நிலைக்குச் சென்றபோது, என் பெற்றோருக்கு ஆறுதலளிப்பதற்காக அந்த மருத்துவமனை ஒரு பாதிரியாரையும் ஒரு சமூக சேவகரையும் அவர்களிடம் அனுப்பி வைத்தது. முன்பு என் சகோதரி இந்த மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டிருந்த நேரத்திலும் இதே பாதிரியார்தான் என் பெற்றோரை சந்தித்திருந்தார்.

மருத்துவமனையில் அந்த மூன்றாம் நாளன்று இரவில் என் பெற்றோர் முற்றிலும் களைப்புற்று, தரையில் ஒரு மெத்தையை விரித்துப் படுத்துத் தூங்கிவிட்டனர். ஆனால், திடீர்த்திடீரென்று கவலை அவர்களுக்கு விழிப்பூட்டி அவர்களை நிம்மதியாகத் தூங்கவிடவில்லை. அன்றிரவு முழுவதையும் அவர்கள் பரிதவிப்போடு கழித்தனர். “அது போன்ற ஒரு மோசமான இரவை நான் அனுபவித்ததில்லை,” என்று பின்னாளில் என் தாயார் என்னிடம் கூறினார்.

நான் குணமடையத் தொடங்கினேன்

கடவுளின் அருளால், மறுநாள் காலையில் என் சுவாசம் சற்று மேம்பட்டிருந்ததால் என்னை ஆழ்மயக்க நிலையிலிருந்து வெளிக்கொணருவதென்று மருத்துவர்கள்

தீர்மானித்தனர். ஆனால் எனக்கு மயக்கம் தெளிவிக்கப்பட்டு நான் கண்விழித்தபோது, முகருவதற்கான என்னுடைய திறனை நான் இழந்திருந்ததை நான் கண்டறிந்தேன். அதை உறுதி செய்வதற்காக, மூக்கை ஒரு முறை சிந்தும்படியும், பிறகு ஆப்பிள் ஜூஸை முகர்ந்து பார்க்கும்படியும் ஒரு செவிலி என்னிடம் கேட்டுக் கொண்டார். நான் அவ்வாறு செய்ததைத் தொடர்ந்து, என்னுடைய முகர்வுத் திறனை நான் திரும்பப் பெற்றேன். ஆனால், நான் மூக்கைச் சிந்தியதன் விளைவாக, நொறுங்கியிருந்த என் கண்குழிகளுக்குள் காற்று வேகமாகச் சென்று, என்னுடைய இடது கண்ணை அதன் குழியிலிருந்து வெளியே தள்ளிவிட்டது. வெளியே தள்ளப்பட்ட என்னுடைய விழிக்கோளத்தை, என்னுடைய கண் இமையும், என்னுடைய கண்ணை என்னுடைய மூளையோடு இணைத்த விழிநரம்பும் தாங்கிப் பிடித்திருந்தன.

கண்ணின் குழிக்குள் நுழைந்திருந்த காற்று வெளியேறும்போது, மெல்ல மெல்ல என்னுடைய கண் தானாகவே மீண்டும் உள்ளே போய்விடும் என்றும், ஆனால் அதற்கு எவ்வளவு காலம் ஆகும் என்பதைக் கூறுவது கடினம் என்றும் கண் மருத்துவர் ஒருவர் கூறினார். இதற்கிடையே, ஒரு வாரத்திற்கு பிறகு எனக்கு அறுவைச் சிகிச்சை செய்யத் திட்டமிடப்பட்டது. ஒரு குத்துச் சண்டைப் போட்டியில் கலந்து கொண்டு யாரிடமோ மோசமாக அடி வாங்கி வந்தவன்போல நான் காணப்பட்டேன். ஆனால் நான் வீடு திரும்பலாம்

என்று மருத்துவர்கள் கூறினர். ஓர் உடைந்த மூக்குடனும், முகத்தில் அரை டஜன் எலும்பு முறிவுகளுடனும், கண்குழிக்குள் இருந்து வெளியே வந்திருந்த ஒரு பெரிய கண்ணுடனும் நான் வீடு திரும்பினேன்.

அடுத்தப் பல மாதங்களை சமாளிப்பது எனக்குக் கடினமாக இருந்தது. என் வாழ்க்கை முற்றிலுமாக உறைந்து போய்விட்டது போன்ற ஓர் உணர்வு என்னுள் எழுந்தது. பல வாரங்கள் எனக்கு எல்லாமே இரண்டிரண்டாகத் தெரிந்தது. கிட்டத்தட்ட இரண்டு மாதங்களுக்குப் பிறகு என்னுடைய இடது கண் தன்னுடைய இயல்பு நிலைக்குத் திரும்பியது. எட்டு மாதங்களாக வலிப்புகளையும் பார்வைப் பிரச்சனைகளையும் அனுபவித்தப் பிறகு ஒருநாள் மீண்டும் என்னால் காரோட்ட முடிந்தது. ஒரு நேர்க்கோட்டில் நடப்பதற்கான பயிற்சி உட்பட நான் பல்வேறு பயிற்சிகளைச் செய்ய வேண்டியிருந்தது. என்னுடைய காயங்கள் என்னை முடக்கிப் போட நான் அனுமதிக்கப் போவதில்லை என்பதில் நான் உறுதியாக இருந்தேன். ஆனால் பல சமயங்களில் நான் முற்றிலுமாக மனம் தளர்ந்தும் திக்குமுக்காடியும் போனேன் என்பதை நான் ஒப்புக் கொண்டுதான் ஆக வேண்டும்.

ஓராண்டு கழித்து நான் பேஸ்பால் மைதானத்திற்கு மீண்டும் சென்றபோது, நான் முற்றிலுமாக நலமடைவதற்கு இன்னும் வெகுகாலம் ஆகும் என்பதை நான் உணர்ந்தபோது என் மனம் பெரிதும்

வேதனையுற்றது. பேஸ்பால் எப்போதும் என் வாழ்வின் ஒரு முக்கியப் பகுதியாக இருந்து வந்திருந்தது. என் தந்தையும் ஒரு பேஸ்பால் வீரராக இருந்திருந்தார். தொழில்முறை பேஸ்பால் விளையாடுவது என்னுடைய கனவாக இருந்தது. பல மாதகாலச் சிகிச்சைக்குப் பிறகு, மற்ற எல்லாவற்றையும்விட, மீண்டும் பேஸ்பால் மைதானத்திற்குள் அடியெடுத்து வைப்பதைத்தான் நான் மிகுந்த ஆவலோடு எதிர்பார்த்தேன்.

ஆனால் என்னுடைய பேஸ்பால் பயணம் அவ்வளவு சுமூகமானதாக இருக்கவில்லை. பேஸ்பால் போட்டிக் காலம் வந்தபோது, எங்கள் பள்ளியின் முதன்மை பேஸ்பால் குழுவில் நான் மட்டும் சேர்த்துக் கொள்ளப்படவில்லை. இரண்டாம் நிலை பேஸ்பால் குழுவில் சேர்ந்து விளையாட நான் அனுப்பி வைக்கப்பட்டேன். நான் என்னுடைய நான்காவது வயதிலிருந்தே பேஸ்பால் விளையாடி வந்திருந்தேன். பேஸ்பால் விளையாட்டில் ஏகப்பட்ட நேரத்தையும் முயற்சியையும் செலவிட்டிருந்த நான் முதன்மை அணியிலிருந்து நீக்கப்பட்டிருந்தது என்னை அவமானப்படுத்துவதாக இருந்ததாக நான் உணர்ந்தேன். அந்த நாள் எனக்கு நன்றாக நினைவிருக்கிறது. நான் என் காருக்குள் உட்கார்ந்து கொண்டு, என் மனநிலையை மேம்படுத்தக்கூடிய ஏதேனும் பாடல் இருக்குமா என்று வானொலியைத் துழாவினேன்.

ஓராண்டு காலத்தை சுயசந்தேகத்தில் கழித்தப்

பிறகு, இறுதியில் முதன்மை பேஸ்பால் அணியில் சேர்ந்தேன். ஆனால், விளையாடுவதற்கான வாய்ப்பு எனக்கு அவ்வளவாகக் கிடைக்கவில்லை. மொத்தமாகப் பதினோரு முறை மட்டுமே நான் விளையாடினேன்.

ஆனாலும், என்னால் ஒரு தலைசிறந்த பேஸ்பால் வீரனாக ஆக முடியும் என்று நான் உறுதியாக நம்பினேன். என் வாழ்வில் விஷயங்கள் மேம்பட வேண்டும் என்றால், அதற்கு நான் மட்டுமே பொறுப்பாளி என்பதையும் நான் அறிந்திருந்தேன். எனக்கு அந்த விபத்து ஏற்பட்டு இரண்டு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, நான் டெனிசன் பல்கலைக்கழகத்தில் சேர்ந்து பயிலத் தொடங்கியது என் வாழ்வில் ஒரு திருப்புமுனையாக அமைந்தது. அது ஒரு புதிய துவக்கம். சின்னஞ்சிறு பழக்கங்களின் வியத்தகு சக்தியை அங்குதான் நான் முதன்முறையாகக் கண்டறியவிருந்தேன்.

பழக்கங்களைப் பற்றி நான் எப்படிக் கற்றுக் கொண்டேன்

நான் டெனிசன் பல்கலைக்கழகத்தில் பயின்றது என் வாழ்வின் மிகச் சிறந்த தீர்மானங்களில் ஒன்றாக அமைந்தது. அப்பல்கலைக்கழகத்தின் பேஸ்பால் அணியில் நான் இடம்பிடித்தேன். நான் அந்த அணியின் கீழ்மட்டத்தில் இடம்பெற்றிருந்தபோதிலும், எனக்கு அதில் ஓர் இடம் கிடைத்திருந்தது குறித்து நான் உற்சாகமடைந்தேன்.

நான் அந்த அணியின் சார்பில் விளையாடத் தொடங்குவதற்கு வெகுநாட்கள் ஆகும் என்பதை நான் அறிந்திருந்ததால், என் வாழ்க்கையில் ஓர் ஒழுங்கைக் கொண்டுவருவதன்மீது நான் கவனம் செலுத்தத் தொடங்கினேன். என்னுடைய சக மாணவர்கள் தினமும் இரவில் நெடுநேரம் விழித்திருந்தது கணினி விளையாட்டுக்களை விளையாடியபோது, நான் நல்ல உறக்கப் பழக்கங்களை வளர்த்துக் கொண்டு ஒவ்வோர் இரவும் சீக்கிரமாகவே தூங்கச் சென்றேன். கல்லூரி விடுதிகளில் மாணவர்களின் அறைகள் பொதுவாக அலங்கோலமாக இருக்கும். எனவே, என் அறையைத் தூய்மையாகவும் நேர்த்தியாகவும் வைத்துக் கொள்ளுவதன்மீது நான் தனிப்பட்ட கவனம் செலுத்தினேன். இவையெல்லாம் மிகச் சிறிய மேம்பாடுகள்தான், ஆனால் என் வாழ்க்கை என்னுடைய கட்டுப்பாட்டில் இருந்தது போன்ற உணர்வை அவை எனக்குக் கொடுத்தன. தன்னம்பிக்கை மீண்டும் என்னுள் துளிர்விடத் தொடங்கியது. என்மீது நான் கொண்டிருந்த நம்பிக்கை அதிகரித்ததன் விளைவாக, வகுப்பில் என்னுடைய படிப்புப் பழக்கங்களும் மேம்பட்டன. கல்லூரியில் முதலாம் ஆண்டில் அனைத்துப் பாடங்களிலும் முதல் நிலையில் நான் தேர்ச்சி பெற்றேன்.

ஒரு பழக்கம் என்பது தவறாமல் தினமும் முறையாகக் கடைபிடிக்கப்படுகின்ற ஒரு நடத்தை அல்லது வழக்கமாகும். பல விஷயங்களில், அது தானாக நிகழுகின்ற ஒன்றாக இருக்கிறது.

ஒவ்வொரு செமஸ்டரின்போதும், நான் சிறுசிறு பழக்கங்களை சுவீகரித்தேன். இறுதியில், நான் ஒருபோதும் எதிர்பார்த்திராத அற்புதமான விளைவுகள் எனக்குக் கிடைத்தன. எடுத்துக்காட்டாக, என் வாழ்வில் முதல் முறையாக, வாரத்திற்குப் பல முறை உடற்பயிற்சிக்கூடத்தில் எடைகளைத் தூக்கும் பழக்கத்தை நான் வளர்த்துக் கொண்டேன். அடுத்து வந்த ஆண்டுகளில், என்னுடைய ஆறடி நான்கு அங்குல உயர உருவத்தின் எடை 77 கிலோவிலிருந்து 90 கிலோவாக அதிகரித்தது.

இதற்கிடையே, எங்களுடைய பேஸ்பால் அணியிலும் நான் படிப்படியாக வளர்ச்சியடைந்து கொண்டிருந்தேன். ஒருசில ஆண்டுகளாக என்னிடம் நான் வளர்த்து வந்திருந்த நல்ல பழக்கங்கள் (தூக்கப் பழக்கங்கள், படிப்புப் பழக்கங்கள் மற்றும் வலிமையேற்றப் பயிற்சிப் பழக்கங்கள்) இறுதியில் எனக்குப் பெரும் வெகுமதிகளைக் கொடுக்கத் தொடங்கின.

நான் ஒரு பேஸ்பால் மட்டையால் முகத்தில் அடி வாங்கி, ஆழ்மயக்க நிலைக்குச் சென்று அதிலிருந்து வெளிவந்து ஆறு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, டெனிசன் பல்கலைக்கழகத்தின் தலைசிறந்த தடகள வீரனாக நான் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டேன். நான் அப்பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து பட்டம் பெற்றபோது, அதன் சாதனைப் புத்தகத்தில் எட்டு வெவ்வேறு பிரிவுகளின்கீழ் என்னுடைய பெயர் இடம்பெற்றிருந்தது. அதே ஆண்டில்,

அப்பல்கலைக்கழகத்தின் மிக உயர்ந்த கல்வி விருதான 'பிரெசிடென்ட் பதக்கம்' எனக்கு வழங்கப்பட்டது.

நான் என்னுடைய பெருமைகளைப் பற்றித் தம்பட்டம் அடித்துக் கொள்ளுவதுபோல உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும். அதற்காக நீங்கள் என்னை மன்னிப்பீர்கள் என்று நான் நம்புகிறேன். உண்மையைக் கூற வேண்டுமென்றால், என்னுடைய பேஸ்பால் வாழ்க்கை அவ்வளவு புகழ்மிக்கதாக இருக்கவில்லை. நான் ஒருபோதும் தொழில்முறையாக விளையாடவில்லை. ஆனாலும், இப்போது நான் அந்த ஆண்டுகளைத் திரும்பிப் பார்க்கும்போது, அரியதொரு விஷயத்தை நான் சாதித்திருந்ததாக நான் நம்புகிறேன்: நான் என் ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்தியிருந்தேன்! நீங்களும் உங்களுடைய ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்துவதற்கு இப்புத்தகத்தில் இடம்பெற்றுள்ள கோட்பாடுகள் உங்களுக்கு உதவும் என்று நான் நம்புகிறேன்.

நான் எல்லோருமே வாழ்வில் சவால்களை எதிர்கொள்ளுகிறோம். எனக்கு ஏற்பட்டக் காயம் என்னுடைய சவால்களில் ஒன்றாக அமைந்தது. ஆனால் அந்த அனுபவம் ஒரு முக்கியமான பாடத்தை எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்தது: 'துவக்கத்தில் மிகச் சிறியவைபோலவும் முக்கியமற்றவைபோலவும் தோன்றுகின்ற மாற்றங்களை, தொடர்ந்து பல ஆண்டுகள் நீங்கள் தக்க வைத்துக் கொள்ளத் தயாராக இருந்தால், அவை ஒன்றிணைந்து அற்புதமான

விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.' வாழ்வில் நாம் எல்லோருமே பின்னடைவுகளைக் கையாளுகிறோம். ஆனால் காலப்போக்கில், நம்முடைய பழக்கங்களின் தரம்தான் நம்முடைய வாழ்வின் தரத்தைத் தீர்மானிக்கிறது. நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றிக் கொள்ளாதவரை, மீண்டும் மீண்டும் அதே விளைவுகளைத்தான் நீங்கள் பெற்றுக் கொண்டிருப்பீர்கள். ஆனால் சிறப்பான பழக்கங்களை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்ளும்போது, எல்லாமே சாத்தியப்படும்.

இரவோடு இரவாக நம்புதற்கரிய வெற்றியைக் கைவசப்படுத்தக்கூடிய நபர்கள் இருக்கக்கூடும், ஆனால் அப்படி யாரையும் எனக்குத் தெரியாது. நான் நிச்சயமாக அவர்களில் ஒருவன் அல்லன். நான் அந்த மருத்துவமனையில் ஆழ்மயக்க நிலையில் இருந்த நேரத்திலிருந்து டெனிசன் பல்கலைக்கழகத்தில் ஒரு சாதனையாளனாக உருவெடுத்த நேரம்வரையிலான என்னுடைய பயணத்தில், பல திருப்புமுனைகளை உள்ளடக்கிய பல்வேறு முக்கியக் கணங்கள் இருந்தன. என்னுடைய வெற்றி ஒரு படிப்படியான பரிணாம வளர்ச்சியாகும். அதில் பல சிறு வெற்றிகளும் சிறு திருப்புமுனைகளும் உள்ளடங்கியிருந்தன. நான் முன்னேறுவதற்கு எனக்கு இருந்த ஒரே வழி, சின்னஞ்சிறிய நிலையிலிருந்து துவக்குவது மட்டுமே. ஒருசில ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு நான் என் சொந்தத் தொழிலைத் துவக்கியபோதும் இந்நூலை எழுதத்

தொடங்கியபோதும்கூட, சற்றுமுன் நான் குறிப்பிட்ட அதே அணுகுமுறையைத்தான் நான் பயன்படுத்தினேன்.

நான் இப்புத்தகத்தை எப்படி எழுதினேன், ஏன் எழுதினேன்?

2012ம் ஆண்டு நவம்பர் மாதத்தில், ழீணீனீமீsநீறீமீணீகூஷீ.நீஷீனீ என்ற வலைத்தளத்தில் நான் என்னுடைய கட்டுரைகளை வெளியிடத் தொடங்கினேன். பழக்கங்களுடன் தனிப்பட்ட முறையில் நான் மேற்கொண்ட பரிசோதனைகளைப் பற்றிப் பல ஆண்டுகளாக நான் குறிப்பெடுத்து வந்திருந்தேன். இறுதியில், அவற்றில் சிலவற்றைப் பொதுமக்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள நான் தயாரானேன். ஒவ்வொரு திங்கட்கிழமையன்றும் வியாழக்கிழமையன்றும் ஒரு புதிய கட்டுரையை வெளியிடுவதிலிருந்து நான் துவக்கினேன். ஒருசில மாதங்களில், இந்த எளிய எழுத்துப் பழக்கம், என்னுடைய முதல் ஓராயிரம் வாசகர்களை எனக்குப் பெற்றுக் கொடுத்தது. என்னுடைய மின்னஞ்சல்கள் தவறாமல் அவர்களைச் சென்றடைந்தன. 2013ம் ஆண்டின் முடிவில் என்னுடைய வாசகர்களின் எண்ணிக்கை முப்பதாயிரமாக வளர்ந்திருந்தது.

2014ம் ஆண்டில், என்னுடைய மின்னஞ்சல் பட்டியல் ஒரு லட்சம் வாசகர்களை உள்ளடக்கியதாக விரிவடைந்தது. இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் எழுதத் தொடங்கியபோது, நான் ஒரு போலி என்பது

போன்ற உணர்வு எனக்கு ஏற்பட்டது. ஆனால் இப்போது, பழக்கங்கள் விஷயத்தில் நான் ஒரு வல்லுநராகப் பிரபலமடைந்து கொண்டிருந்தேன். இந்த அடைமொழி எனக்கு உற்சாகமளித்தபோதிலும், என்னை அசௌகரியமாகவும் உணரச் செய்தது. பழக்கங்கள் விஷயத்தில் நான் என்னை ஒரு மேதையாக ஒருபோதும் கருதியதில்லை. மாறாக, என் வாசகர்களைப்போலவே நானும் அவற்றைப் பரிசோதிக்கின்ற ஒருவனாகவே என்னைக் கருதுகிறேன்.

2015ம் ஆண்டில் என்னுடைய வாசகர்களின் எண்ணிக்கை இரண்டு லட்சத்தை எட்டியது. நீங்கள் இப்போது படித்துக் கொண்டிருக்கின்ற புத்தகத்தை எழுதத் தொடங்குவதற்குப் 'பெங்குவின் ரேன்டம் ஹவுஸ்' பதிப்பகத்துடன் நான் ஓர் ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டேன். என்னுடைய வாசகர்களின் எண்ணிக்கை வளர வளர, என்னுடைய தொழில் வாய்ப்புகளும் வளர்ந்தன. பழக்கங்களை உருவாக்குதல், நடத்தையில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துதல், தொடர்ச்சியாக மேம்படுதல் போன்றவற்றுக்குப் பின்னாலுள்ள அறிவியலைப் பற்றிப் பேசுவதற்கு முன்னணி நிறுவனங்கள் அதிக எண்ணிக்கையில் எனக்கு அழைப்பு விடுத்தன. அமெரிக்காவிலும் ஐரோப்பாவிலும் பல கருத்தரங்குகளில் சிறப்புரை ஆற்றுவதற்கு நான் அழைக்கப்பட்டேன்.

2016ம் ஆண்டில், 'டைம்', 'ஆந்த்ரபிரெனூர்',

'ஃபோர்ப்ஸ்' போன்ற முக்கியப் பத்திரிகைகளில் என்னுடைய கட்டுரைகள் இடம்பெறத் தொடங்கின. அந்த ஆண்டில் 80 லட்சத்திற்கும் அதிகமானோர் என்னுடைய கட்டுரைகளைப் படித்தனர். தேசியக் கால்பந்து அமைப்பு, தேசியக் கூடைப்பந்து அமைப்பு போன்றவற்றின் பயிற்றுவிப்பாளர்கள் என்னுடைய கட்டுரைகளைப் படித்து, அவற்றைத் தங்கள் அணிகளுடன் பகிர்ந்து கொள்ளத் தொடங்கினர்.

2017ம் ஆண்டின் துவக்கத்தில், பிணீதீவீts கிநீணீபீமீனீஹ் என்ற ஓர் அமைப்பை நான் துவக்கினேன். இது குறித்து மேலும் அறிந்து கொள்ள லீணீதீவீtsணீநீணீபீமீனீஹ்.நீஷீனீ என்ற இணையத்தளத்தை நீங்கள் அணுகலாம். வாழ்விலும் வேலையிலும் சிறப்பான பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுவதில் ஆர்வம் கொண்டுள்ள நிறுவனங்களுக்கும் தனிநபர்களுக்கும் பயிற்சியளிப்பதற்கான முதன்மைப் பயிற்றுவிப்புத் தளமாக அது உருவாகியது. உலகின் 500 முன்னணி நிறுவனங்களும் வளர்ந்து வரும் நிறுவனங்களும் தம்முடைய தலைவர்களையும் ஊழியர்களையும் என்னுடைய பயற்சி மையத்தில் பயிற்சி பெற அனுப்பி வைத்தன. மொத்தத்தில், பத்தாயிரத்திற்கும் அதிகமான தலைவர்கள், மேலாளர்கள், பயிற்றுவிப்பாளர்கள், மற்றும் ஆசிரியர்கள் என்னுடைய அமைப்பில் பயிற்சி பெற்றுப் பட்டம் பெற்றுள்ளனர். அவர்களோடு இணைந்து பணியாற்றியதன் மூலமாக, நிஜ

உலகில் பழக்கங்கள் பலனளிக்க வேண்டும் என்றால் என்ன செய்யப்பட வேண்டும் என்பதைப் பற்றிய அளப்பரிய விஷயங்களை நான் கற்றுக் கொண்டேன்.

2018ல் நான் இப்புத்தகத்தைக் கடைசியாக ஒரு முறை மெருகேற்றிக் கொண்டிருந்தபோது, ழீணீனீமீsநீறீமீணீசூஷீ.நீஷீனீ வலைத்தளத்திற்கு மாதந்தோறும் லட்சக்கணக்கானோர் விஜயம் செய்து கொண்டிருந்தனர், கிட்டத்தட்ட ஐந்து லட்சத்திற்கும் அதிகமானோர் என்னுடைய வாராந்திர மின்னஞ்சல் கடிதத்தைப் பெறுவதற்குத் தங்களை என்னுடைய வலைத்தளத்தில் உறுப்பினர்களாகப் பதிவு செய்துள்ளனர். இது நான் கற்பனையிலும் நினைத்துப் பார்த்திராத ஒரு பிரம்மாண்டமான விஷயமாகும்.

இப்புத்தகத்தம் உங்களுக்கு எந்த விதத்தில் நன்மை பயக்கும்?

"ஒரு சிறந்த புத்தகத்தை எழுதுவதற்கு முதலில் நீங்கள் அந்தப் புத்தகமாக மாற வேண்டும்," என்று தொழிலதிபரும் முதலீட்டாளருமான நேவல் ரவிகாந்த் கூறுகிறார். இந்நூலில் இடம்பெற்றுள்ள யோசனைகளை நான் என் வாழ்வில் கடைபிடித்ததன் மூலமாகவே அவற்றை நான் கற்றுக் கொண்டேன். நான் முற்றிலுமாக குணமடைவதற்கும், உடற்பயிற்சிக்கூடத்தில் என் உடலுக்கு வலுவூட்டுவதற்கும், பேஸ்பால் மைதானத்தில் மிக உயர்ந்த நிலையில்

செயல்படுவதற்கும், ஓர் எழுத்தாளராக ஆவதற்கும், ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலை உருவாக்குவதற்கும், ஒரு பொறுப்பான நபராக உருவாவதற்கும் சின்னஞ்சிறு பழக்கங்களைத்தான் நான் சார்ந்திருக்க வேண்டியிருந்தது. நான் என் ஆற்றலை முழுமையாக உணர்ந்து கொண்டு பயன்படுத்த அவைதான் எனக்கு உதவின. நீங்கள் இப்புத்தகத்தைப் படித்துக் கொண்டிருப்பதால், நீங்களும் உங்களுடைய ஆற்றலை முழுமையாக உணர்ந்து கொள்ளவும் அதைப் பயன்படுத்தவும் விரும்புகிறீர்கள் என்று நான் நம்புகிறேன்.

உங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் சிறப்பான பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுவதற்கான படிப்படியான திட்டத்தை இனிவரும் பக்கங்களில் நான் உங்களோடு பகிர்ந்து கொள்ளவிருக்கிறேன். நான் எழுதியுள்ள அனைத்திற்கும் அறிவியல்ரீதியான விளக்கம் இருக்கும்போதிலும், இது ஓர் ஆராய்ச்சிக் கட்டுரை அல்ல, இது ஒரு கையேடு மட்டுமே என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். புதிய பழக்கங்களை எப்படி உருவாக்க வேண்டும், உங்களுடைய பழைய பழக்கங்களை எப்படி மாற்ற வேண்டும் போன்றவற்றுக்குப் பின்னால் உள்ள அறிவியலை நீங்கள் சுலபமாகப் புரிந்து கொண்டு பயன்படுத்தக்கூடிய விதத்தில் அதை நான் இந்நூலில் விளக்கியுள்ளேன்.

உயிரியல், நரம்பு அறிவியல், தத்துவம், உளவியல் மற்றும் பல துறைகளிலிருந்து நான்

உள்நோக்குகளைப் பெற்றுள்ளேன். நெடுங்காலத்திற்கு முன்பே அறிவார்ந்த நபர்கள் கண்டுபிடித்துள்ள சிறந்த யோசனைகளையும், சமீபத்தில் அறிவியலறிஞர்கள் நிகழ்த்தியுள்ள முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளையும் ஒருங்கிணைத்து நான் உங்களுக்குக் கொடுத்திருக்கிறேன். முக்கியமான யோசனைகளைக் கண்டுபிடித்து, நடைமுறையில் அவற்றைச் செயல்படுத்துவதற்கான வழிகளைக் கண்டறிவதுதான் என்னுடைய பங்களிப்பு என்று நான் கருதுகிறேன். இந்நூலில் இடம்பெற்றுள்ள பிற அறிவார்ந்த யோசனைகள் மற்றும் அறிவுரைகளுக்குரிய பெருமை வேறு பல வல்லுநர்களுக்குத்தான் போய்ச் சேர வேண்டும். முட்டாள்தனமான ஏதேனும் இதில் இடம்பெற்றிருப்பதை நீங்கள் கண்டால், அது என்னுடைய தவறு என்று நீங்கள் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

அறிகுறி, தீவிர நாட்டம், செயல்விட, வெகுமதி ஆகிய நான்கு அம்சங்களை உள்ளடக்கிய செயல்முறையும், இந்த அம்சங்களிலிருந்து முளைக்கின்ற, நடத்தை மாற்றத்திற்கான நான்கு விதிகளும்தான் இந்நூலின் முதுகெலும்பாக இருக்கின்றன. சரியான வெகுமதியோ அல்லது தண்டனையோ வழங்குவதன் மூலம், ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் நடந்து கொள்ளுவதற்கு மக்களை உங்களால் தூண்ட முடியும் என்பதை ஸ்கின்னர் போன்ற நடத்தை அறிவியலறிஞர்கள் உணர்ந்து கொண்டுள்ளனர். புறத்தூண்டுதல்கள்

நம்முடைய பழக்கங்கள்மீது எவ்வாறு தாக்கம் விளைவிக்கின்றன என்பதை ஸ்கின்னரின் வழிமுறை அழகாக விளக்குகின்றபோதிலும், நம்முடைய எண்ணங்களும் உணர்வுகளும் நம்பிக்கைகளும் நம்முடைய நடத்தையின்மீது எவ்வாறு தாக்கம் விளைவிக்கின்றன என்பதை அது விளக்கவில்லை. நம்முடைய மனநிலைகள், உணர்வுகள் போன்ற உள்ளார்ந்த நிலைகளும் முக்கியமானவைதான். கடந்த பல ஆண்டுகளாக, நம்முடைய எண்ணங்களுக்கும் உணர்வுகளுக்கும் நடத்தைக்கும் இடையேயான தொடர்பை அறிவியலறிஞர்கள் கண்டுபிடித்து வந்துள்ளனர். இந்த ஆராய்ச்சியைப் பற்றிய தகவல்களும் இந்நூலில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

மொத்தத்தில், அறிவுசார் அறிவியல் மற்றும் நடத்தைசார் அறிவியலின் ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட ஒரு மாதிரியைத்தான் நான் இங்கு கொடுத்திருக்கிறேன். புறத்தூண்டுதல்களும் உள்ளார்ந்த உணர்ச்சிகளும் நம்முடைய பழக்கங்கள்மீது ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கம் பற்றிய துல்லியமான தகவல்களை இந்த 'மாதிரி' விளக்குகிறது.

சூழ்நிலைக்கு ஏற்பவும், கணத்திற்குக் கணமும், நொடிக்கு நொடியும் மனித நடத்தை தொடர்ந்து மாறிக் கொண்டே இருக்கிறது. ஆனால் 'மாறாத' ஒன்றைப் பற்றியதே இந்நூல். மனித நடத்தையின் அடிப்படை விஷயங்களைப் பற்றியது இது. நம்பகமான, நிரந்தரமான கொள்கைகளைப் பற்றியது இது. இந்நூலில் இடம்பெற்றுள்ள

யோசனைகளைக் கொண்டு நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையையும் குடும்ப வாழ்க்கையையும் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையையும் கட்டியெழுப்பலாம்.

சிறந்த பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்குப் பல வழிகள் இருக்கின்றன. ஆனால் எனக்குத் தெரிந்த சிறந்த வழியை இந்நூலில் நான் விவரித்திருக்கிறேன். நீங்கள் எந்த நிலையிலிருந்து துவக்கினாலும் சரி, நீங்கள் மாற்ற முயற்சித்துக் கொண்டிருப்பது எதுவாக இருந்தாலும் சரி, நான் விவரித்துள்ள அணுகுமுறை அதற்கு மிகச் சிறப்பாகப் பலனளிக்கும். ஆரோக்கியம், பணம், உற்பத்தித்திறன், உறவுகள் என்று உங்கள் இலக்கு எதுவாக இருந்தாலும், அதில் மேம்படுவதற்கான வழிமுறையைத் தேடுகின்ற எவரொருவருக்கும் நான் இங்கு விளக்கவிருக்கின்ற உத்திகள் பொருத்தமானவையாக இருக்கும். மனித நடத்தையை உள்ளடக்கிய எந்தவொரு விஷயத்திற்கும் இப்புத்தகம் உங்களுக்கான ஒரு கையேடாக இருக்கும் என்பது உறுதி.

அடிப்படைகள்:

சின்னஞ்சிறு மாற்றங்கள் ஏன் ஒரு பெரிய வித்தியாசத்தை

ஏற்படுத்துகின்றன

1
சின்னஞ்சிறு பழக்கங்களின் வியத்தகு சக்தி

2003ம் ஆண்டில் ஒரு நாள், 'பிரிட்டிஷ் சைக்கிளிங்' அமைப்பின் தலையெழுத்து மாறியது. பிரிட்டனில் தொழில்முறை சைக்கிள் போட்டிகளை நிர்வகித்த அந்த அமைப்பு, சமீபத்தில் டேவ் பிரெயில்ஸ்ஃபோர்டு என்பவரை அதன் புதிய பயிற்றுவிப்பு இயக்குநராக நியமித்தது. அந்த சமயத்தில், சுமார் நூறு ஆண்டுகளாக பிரிட்டனின் தொழில்முறை சைக்கிள் பந்தய வீரர்கள் சராசரிக்கும் கீழான நிலையிலேயே செயல்பட்டு வந்திருந்தனர். 1908ம் ஆண்டிலிருந்து, ஒலிம்பிக் போட்டிகளில் ஆங்கிலேய வீரர்கள் ஒரே ஒரு பதக்கத்தை மட்டுமே வென்றிருந்தனர். உலகின் மிகப் பெரிய சைக்கிள் பந்தயமான 'தூர் த பிரான்ஸ்' பந்தயத்தில் 110 ஆண்டுகளாக ஆங்கிலேய வீரர்களில் ஒருவர்கூட வெற்றி பெற்றிருக்கவில்லை.

ஆங்கிலேய வீரர்கள் சராசரிக்கும் கீழான நிலையில் செயல்பட்டதால், அவர்களுக்குத் தங்களுடைய சைக்கிள்களை விற்றால் மற்ற அணிகள் அவற்றை வாங்கத் தயங்கும் என்றும், அதனால் தங்களுடைய சர்வதேச விற்பனை பாதிக்கப்படும் என்றும் ஒரு முன்னணி ஐரோப்பிய சைக்கிள் தயாரிப்பு நிறுவனம் பயந்தது. அந்த அளவுக்கு ஆங்கிலேய சைக்கிள் பந்தய வீரர்கள் மோசமாகச் செயல்பட்டனர்.

நிலைமையைச் சரி செய்யும் பொறுப்பு பிரெயில்ஸ்ஃபோர்டிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டது. அவர் ஒரு குறிப்பிட்ட உத்தியைப் பயன்படுத்தியது முந்தைய அனைத்துப் பயிற்றுவிப்பாளர்களிடமிருந்தும் அவரை வேறுபடுத்தியது. மேம்பாடுகளின் கூட்டு' என்று அவர் அதை அழைத்தார்.

சின்னஞ்சிறுஅதாவது, நீங்கள் செய்கின்ற எந்தவொரு விஷயத்திலும் ஒரு சிறு துளி மேம்பாட்டைத் தேடுவது அதன் தத்துவமாக இருந்தது. "ஒரு சைக்கிளை ஓட்டுவதிலுள்ள ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் தனித்தனியாகப் பிரித்து, அவை ஒவ்வொன்றையும் 1 சதவீதம் மேம்படுத்தினால், பின்னர் அவற்றை ஒன்றிணைக்கும்போது ஒரு குறிப்பிடத்தக்க மேம்பாடு விளையும்," என்று பிரெயில்ஸ்ஃபோர்டு கூறினார்.

அவரும் அவருடைய சக பயிற்றுவிப்பாளரும் சிறுசிறு மாற்றங்களைச் செய்யத் தொடங்கினர். முதலில், சைக்கிள்களின் இருக்கைகள் அதிக சௌகரியமாக இருக்கும் விதத்தில் அவர்கள் அவற்றை மறுவடிவமைப்பு செய்தனர். டயர்களில் உறுதியான பிடிமானம் கிடைப்பதற்காக அவற்றின்மீது சாராயத்தைத் தடவினர். சைக்கிள் ஓட்டும்போது தசைகளின் வெப்பத்தைச் சீராக வைத்துக் கொள்ளுவதற்காக அதற்குரிய அரைக்கால் சட்டைகளை அணிந்து கொள்ளும்படி சைக்கிள் பந்தய வீரர்களிடம் அவர்கள் கேட்டுக் கொண்டனர். ஒரு குறிப்பிட்டப் பயிற்சிக்கு ஒவ்வொரு வீரரும் எப்படிச் செயல்விடை அளித்தனர் என்பதைக் கண்காணிப்பதற்காக அதற்கான சென்சார்களைப் பயன்படுத்தும்படியும் அந்த வீரர்கள் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டனர். போட்டிகளின்போது அந்த வீரர்கள் அணிந்த ஆடையிலும் அவர்கள் தகுந்த மாற்றங்களைச் செய்தனர்.

அவர்கள் அதோடு நிற்கவில்லை. எதிர்பாராத அம்சங்களில்கூட என்ன மேம்பாடுகள் செய்யலாம் என்று பிரெயில்ஸ்ஃபோர்டும் அவருடைய குழுவினரும் ஆய்வு செய்தனர். எந்த வகையான களிம்புகள் வீரர்களுடைய தசைகளை வேகமாகச் சரி செய்யும் என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு அவர்கள் பல

சோதனைகளை மேற்கொண்டனர். சளி பிடிப்பதற்கான வாய்ப்புகளைக் குறைப்பதற்காக, கை கழுவுவதற்கான சிறந்த வழியை ஒவ்வொரு வீரருக்கும் கற்றுக் கொடுப்பதற்கு ஒரு நிபுணரை அவர்கள் நியமித்தனர். இரவில் நன்றாகத் தூங்குவதற்கு எந்த மெத்தைகளும் தலையணைகளும் சிறப்பாக உதவும் என்று அவர்கள் தீர்மானித்தனர். அவர்கள் தங்களுடைய அணியின் வண்டியின் உட்புறத்தை வெள்ளையடித்தனர். சிறு தூசித் துகள்கள் இருந்தால்கூட அவை சைக்கிள்களுக்குள் புகுந்து அவற்றின் செயற்திறனைக் குறைத்துவிடுவதைத் தவிர்ப்பதற்காக அவர்கள் அந்த ஏற்பாட்டைச் செய்தனர்.

இது போன்ற இன்னும் நூற்றுக்கணக்கான மேம்பாடுகளை அவர்கள் செய்தனர். அவை எல்லாமாகச் சேர்ந்தபோது, விளைவுகள் மிக வேகமாக வந்தன.

பிரெயில்ஸ்ஃபோர்டு அந்த அமைப்பின் பயிற்றுவிப்பு இயக்குநராகப் பொறுப்பேற்று வெறும் ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, 2008ல் பெய்ஜிங் நகரில் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டிகளில் ஆங்கிலேய சைக்கிள் பந்தய வீரர்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு, 60 சதவீதத் தங்கப் பதக்கங்களை வென்று எல்லோரையும் வியப்பில் ஆழ்த்தினர். நான்கு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு லண்டனில் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டிகளில் அவர்கள் மேலும் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு ஒன்பது ஒலிம்பிக் சாதனைகளையும் ஏழு உலக சாதனைகளையும் நிகழ்த்தினர்.

அதே ஆண்டில், பிராட்லி விக்கின்ஸ், 'தூர் த பிரான்ஸ்' போட்டியில் பங்கேற்று வெற்றி பெற்று, அப்போட்டியை வென்ற முதல் ஆங்கிலேய சைக்கிள் வீரராக ஆனார். அதற்கடுத்த ஆண்டு, அவருடைய அணியைச் சேர்ந்த இன்னொரு வீரரான கிறிஸ் ஃபுரூம் அப்போட்டியை வென்றார். 2015, 2016, மற்றும் 2017ம் ஆண்டுகளில் மீண்டும் அவரே அப்போட்டியில் வெற்றி வாகை சூடினார். இதன் மூலம், ஆறு ஆண்டுகளில் ஆங்கிலேய அணி ஐந்து 'தூர் த பிரான்ஸ்' போட்டிகளை வென்றது.

2007க்கும் 2017க்கும் இடைப்பட்டப் பத்தாண்டுகாலத்தின்போது, ஆங்கிலேய சைக்கிள் பந்தய வீரர்கள் 178 உலக சாம்பியன்ஷிப் பட்டங்களை வென்றனர், 66 ஒலிம்பிக் தங்கப் பதக்கங்களையும் உடல் ஊனமுற்றோருக்கான ஒலிம்பிக் தங்கப் பதக்கங்களையும், ஐந்து 'தூர் த பிரான்ஸ்' வெற்றிகளையும் கைப்பற்றினர். சைக்கிள் பந்தய வரலாற்றில் நிகழ்ந்த மாபெரும் வெற்றியாக இது கருதப்படுகிறது.

இதெல்லாம் எவ்வாறு சாத்தியமாகிறது? முன்பு சாதாரண வீரர்களைக் கொண்டிருந்த ஓர் அணி எப்படிச் சிறிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்திக் கொண்டதன் மூலம் உலகச் சாம்பியனாக ஆகிறது? சிறுசிறு மாற்றங்கள் எப்படிக் காலப்போக்கில் ஒன்றிணைந்து இத்தகைய அபாரமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்றன? இதே அணுகுமுறையை உங்கள் சொந்த வாழ்க்கையில் எப்படிச் செயல்படுத்துவது?

சிறிய பழக்கங்கள் ஏன் ஒரு மிகப் பெரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துகின்றன?

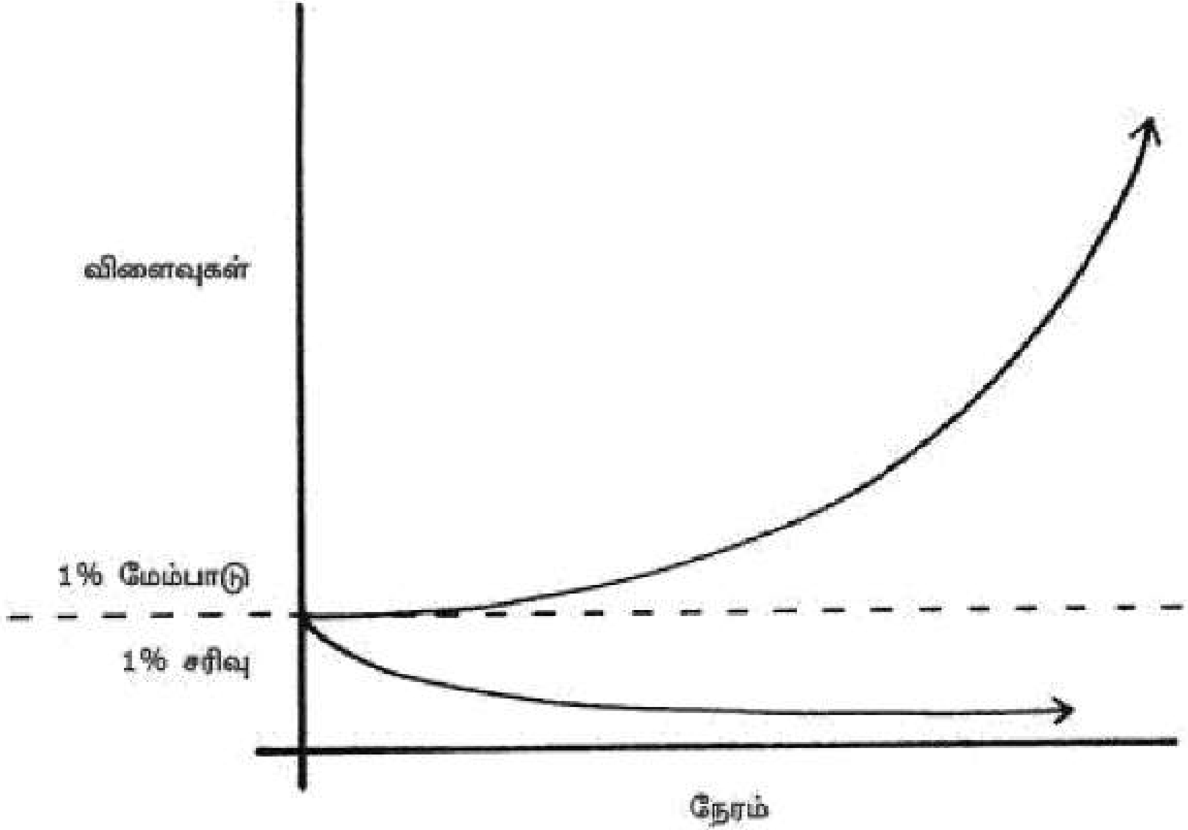
ஒரு முக்கியமான திருப்புமுனையாக அமைகின்ற ஒரு கணத்தின் முக்கியத்துவத்திற்கு அளவுக்கதிகமாக மதிப்புக் கொடுப்பதும், ஒரு தினசரி அடிப்படையில் சிறு மேம்பாடுகளை மேற்கொள்ள வேண்டியதன் முக்கியத்துவத்தைக் குறைவாக மதிப்பிடுவதும் மிகவும் சுலபமானதாக இருக்கிறது. பிரம்மாண்டமான வெற்றிக்கு பிரம்மாண்டமான நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும் என்று பல சமயங்களில் நமக்கு நாமே கூறிக்

கொள்ளுகிறோம், அதை நாம் உண்மையிலேயே நம்புகிறோம். நம்முடைய உடலின் எடையைக் குறைப்பதாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது ஒரு தொழிலை உருவாக்குதல், ஒரு புத்தகத்தை எழுதுதல், ஒரு சாம்பியன் பட்டத்தை வெல்லுதல், அல்லது வேறு ஏதேனும் ஓர் இலக்கை அடைவதாக இருந்தாலும் சரி, எல்லோராலும் பேசப்படுகின்ற வகையான மிகப் பெரிய மேம்பாடுகளை நாம் செய்தாக வேண்டும் என்று நம்மை நாமே மன அழுத்தத்திற்கு ஆளாக்கிக் கொள்ளுகிறோம்.

இதற்கிடையே, 1 சதவீதம் மேம்படுவது அவ்வளவு முக்கியமானதாகத் தெரிவதில்லை, பல சமயங்களில் அது கவனிக்கப்படுவதுகூட இல்லை. ஆனால், காலப்போக்கில் அது அதிக அர்த்தம் வாய்ந்ததாக இருக்கும். காலப்போக்கில் ஒரு சிறிய மேம்பாடு ஏற்படுத்துகின்ற வித்தியாசம் வியப்பூட்டுவதாக இருக்கிறது. அதை இப்படிப் பார்க்கலாம்: தினமும் 1 சதவீதம் என்ற முறையில் தொடர்ந்து ஓராண்டுகாலம் உங்களால் சிறப்புற முடிந்தால், ஓராண்டுக்குப் பிறகு நீங்கள் முப்பத்தேழு மடங்கு அதிகச் சிறப்பானவராக ஆகியிருப்பீர்கள். மாறாக, நீங்கள் தினமும் 1 சதவீதம் மோசமடைந்தால், ஓராண்டுக்குப் பிறகு நீங்கள் கிட்டத்தட்டப் பூஜ்ஜியமாக மாறியிருப்பீர்கள். ஒரு சிறு வெற்றியாகவோ அல்லது ஒரு சிறு பின்னடைவாகவோ தொடங்குகின்ற ஒரு விஷயம் மெல்ல மெல்ல ஒன்றுசேர்ந்து ஒரு மிகப் பெரிய விஷயமாக ஆகிறது.

தினமும் 1% மேம்பாடு

ஓராண்டுகாலம் தினமும் 1% மோசமடைதல். $0.99^{365} = 00.03$
ஓராண்டுகாலம் தினமும் 1% மேம்படுதல். $1.01^{365} = 37.78$



படம் 1: சிறு பழக்கங்களின் விளைவுகள் காலப்போக்கில் அதிகரிக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, உங்களால் தினமும் 1 சதவீதம் சிறப்புற முடிந்தால், ஓராண்டுக்குப் பிறகு உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய விளைவுகள் 37 மடங்கு அதிகச் சிறப்பானவையாக இருக்கும்.

பழக்கங்கள் சுயமேம்பாட்டின் கூட்டு வட்டியாகும். பணம் எப்படிக் கூட்டு வட்டியின் மூலம் பெருகுகிறதோ, அதேபோல உங்களுடைய பழக்கங்களின் விளைவுகள் நீங்கள் அப்பழக்கங்களை மீண்டும் மீண்டும் நடைமுறையில் செயல்படுத்தும்போது பெருகுகின்றன. ஒரு குறிப்பிட்ட நாளன்று அவை அவ்வளவாக எந்த வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்தாததுபோலத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் பல மாதங்கள் மற்றும் பல ஆண்டுகளின் ஊடாக அவை ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கம் பிரம்மாண்டமானதாக இருக்கும். இரண்டு, ஐந்து, அல்லது பத்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கையைத் திரும்பிப் பார்க்கும்போதுதான் நல்ல பழக்கங்களின் மதிப்பும் மோசமானவற்றுக்கு நீங்கள் கொடுத்துள்ள விலையும் தெள்ளத் தெளிவாகத் தெரிய வரும்.

அன்றாட வாழ்வில் இக்கோட்பாட்டை நாம் அவ்வளவு சுலபமாக உணருவதில்லை. சின்னஞ்சிறு மாற்றங்களை நாம் உதாசீனப்படுத்திவிடுகிறோம்.

ஏனெனில், அக்கணத்தில் அவை அவ்வளவு முக்கியமானவையாகத் தோன்றுவதில்லை. நீங்கள் இப்போது சிறிதளவு பணத்தைச் சேமித்தாலும், நீங்கள் உடனடியாக ஒரு லட்சாதிபதியாக ஆகிவிட மாட்டீர்கள். தொடர்ந்து மூன்று நாட்கள் ஓர் உடற்பயிற்சி மையத்திற்கு நீங்கள் சென்று வந்தவுடன் உங்கள் உடல் கட்டுக்கோப்பானதாக ஆகிவிடாது. நீங்கள் இன்றிரவு ஒரு மணிநேரம் ஓர் அந்நிய மொழியைப் படித்தவுடன் அம்மொழியில் நீங்கள் மேதமை பெற்றுவிட மாட்டீர்கள். நான் ஒருசில மாற்றங்களைச் செய்கிறோம், ஆனால் விளைவுகள் ஒருபோதும் வேகமாக வருவதில்லை என்பதால், நாம் மீண்டும் நம்முடைய பழைய வழக்கங்களுக்குத் தாவிவிடுகிறோம்.

துரதிர்ஷ்டவசமாக, மாற்றம் மெதுவானதாக இருப்பதால், ஒரு பழைய பழக்கத்திற்குள் தொடர்ந்து சிக்கிக் கிடப்பது சுலபமானதாக இருக்கிறது. இன்று நீங்கள் ஏதேனும் துரித உணவை உட்கொண்டால், உடனடியாக உங்கள் எடை கூடிவிடாது. இன்றிரவு நீங்கள் உங்கள் குடும்பத்தைப் புறக்கணித்துவிட்டு நள்ளிரவு தாண்டியும் உங்களுடைய அலுவலக வேலைகளைச் செய்து கொண்டிருந்தால், அவர்கள் உங்களை மன்னித்துவிடுவார்கள். உங்களுடைய ஒரு வேலையை நாளைக்குச் செய்து கொள்ளலாம் என்று நீங்கள் தள்ளிப்போட்டால், அதைச் செய்து முடிப்பதற்குப் பொதுவாக உங்களுக்கு நேரம் எப்படியும் கிடைத்துவிடும். இத்தகைய ஒரே ஒரு தீர்மானத்தால் பெரிதாக எந்த பாதிப்பும் ஏற்பட்டுவிடாது.

ஆனால், நாம் ஒவ்வொரு நாளும் தொடர்ச்சியாக 1 சதவீதத் தவறுகளைச் செய்யும்போது, அதாவது, நாம் தொடர்ந்து மோசமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும்போதும், சிறிய தவறுகளை மீண்டும் மீண்டும் செய்யும்போதும், நம்முடைய சாக்குப்போக்குகளை நியாயப்படுத்தும்போதும், அவை எல்லாமாகச் சேர்ந்து மோசமான விளைவுகளை உருவாக்கிவிடுகின்றன. அங்கொன்றும் இங்கொன்றுமாக நிகழுகின்ற 1 சதவீதச் சரிவுகள் மொத்தமாகச் சேர்ந்து இறுதியில் நம்மை ஒரு பிரச்சனையில் கொண்டு விட்டுவிடுகின்றன.

உங்களுடைய பழக்கங்களில் நீங்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற ஒரு மாற்றத்தால் ஏற்படுகின்ற தாக்கம், ஒரு விமானம் தன்னுடைய பாதையை ஒருசில டிகிரி மாற்றிக் கொள்ளுவதால் ஏற்படுகின்ற விளைவை ஒத்திருக்கும். நீங்கள் லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரிலிருந்து நியூயார்க் நகருக்கு ஒரு விமானத்தில் பயணித்துக் கொண்டிருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரிலிருந்து புறப்படுகின்ற ஒரு விமானி தன் விமானத்தின் பயணப் பாதையை 3.5 டிகிரி தெற்கு நோக்கி மாற்றினால், நீங்கள் நியூயார்க் நகருக்கு பதிலாக வாஷிங்டன் நகரில் போய் இறங்குவீர்கள். துவக்கத்தில் விமானம் புறப்படும்போது இத்தகைய ஒரு சிறு மாற்றத்தை உங்களால் கவனித்திருக்க முடியாது. ஏனெனில், உங்கள் விமானத்தின் மூக்குப் பகுதி ஒருசில அடிகள் மட்டுமே நகர்ந்திருக்கும், ஆனால் ஒட்டுமொத்த அமெரிக்காவைக் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் நூற்றுக்கணக்கான மைல்கள் தள்ளிப் பயணித்திருப்பீர்கள்.

அதேபோல, உங்களுடைய தினசரிப் பழக்கங்களில் நீங்கள் செயல்படுத்துகின்ற ஒரு சிறு மாற்றம் உங்கள் வாழ்க்கையை முற்றிலும் வித்தியாசமான ஓர் இடத்திற்கு வழிநடத்தக்கூடும். 1 சதவீதம் மோசமான தீர்மானம் அல்லது 1 சதவீதம் சிறப்பான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளுவது அக்கணத்தில் முக்கியமற்றதுபோலத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் காலப்போக்கில் உங்களுடைய இந்தத் தேர்ந்தெடுப்புகள், நீங்கள் இப்போது இருக்கின்ற நிலைக்கும் நீங்கள் எட்டக்கூடிய நிலைக்கும்

இடையேயான வித்தியாசத்தைத் தீர்மானிப்பதாக இருக்கும். தினசரிப் பழக்கங்களின் விளைவாக உருவாகின்ற ஒன்றுதான் வெற்றி.

இக்கணத்தில் நீங்கள் ஒரு பெரும் வெற்றியாளராக இருந்தாலும் சரி அல்லது படுதோல்வியடைந்திருந்தாலும் சரி, அது ஒரு பொருட்டல்ல. உங்களுடைய பழக்கங்கள் உங்களை வெற்றிக்கான பாதையில் வழிநடத்திக் கொண்டிருக்கின்றனவா என்பதுதான் இங்கு முக்கியம். நீங்கள் உங்களுடைய தற்போதைய விளைவுகள்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு பதிலாக, நீங்கள் தற்போது பயணித்துக் கொண்டிருக்கும் பாதையின்மீதுதான் அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டும். நீங்கள் ஒரு லட்சாதிபதியாக இருந்தாலும், நீங்கள் ஒவ்வொரு மாதமும் சம்பாதிக்கின்ற பணத்தைவிடக் கூடுதலாகச் செலவு செய்தால், நீங்கள் ஒரு மோசமான பாதையில் சென்று கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று பொருள். உங்களுடைய செலவுப் பழக்கங்கள் மாறவில்லை என்றால், விளைவு மகிழ்ச்சியூட்டுவதாக இருக்காது. இதற்கு மாறாக, தற்சமயம் உங்களிடம் எந்த சேமிப்பும் இல்லை என்றாலும், ஒவ்வொரு மாதமும் நீங்கள் சிறிதளவு பணத்தை மிச்சப்படுத்தினால், பொருளாதார சுதந்திரத்தை அடைவதற்கான பாதையில் நீங்கள் பயணித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள் - அப்பயணம் நீங்கள் விரும்புவதைவிடக் குறைவான வேகத்தில் இருந்தால்கூட!

உங்களுடைய பழக்கங்கள்தாம் உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவுகளைத் தீர்மானிக்கின்றன. உங்களுடைய நிகரச் சொத்து உங்களுடைய பொருளாதாரப் பழக்கங்களைப் பிரதிபலிக்கிறது. உங்கள் உடலின் எடை உங்களுடைய உணவுப் பழக்கங்களை வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டுகிறது. உங்கள் அறிவு உங்களுடைய கற்றல் பழக்கங்களைச் சுட்டிக்காட்டுகிறது. உங்களுடைய குப்பைகள் உங்களுடைய தூய்மைப் பழக்கங்களை எடுத்துரைக்கின்றன. நீங்கள் தொடர்ந்து எதைச் செய்து கொண்டே இருக்கிறீர்களோ, அதையே நீங்கள் தொடர்ந்து பெற்றுக் கொண்டிருப்பீர்கள்.

வாழ்வில் நீங்கள் எந்த நிலையை அடைவீர்கள் என்பதை நீங்கள் கணிக்க விரும்பினால், உங்களுக்குக் கிடைக்கும் சிறு வெற்றிகளையும் சிறு தோல்விகளையும் நீங்கள் கவனித்து வர வேண்டும். உங்களுடைய தினசரித் தேர்ந்தெடுப்புகள் கூட்டாகச் சேர்ந்து அடுத்தப் பத்து அல்லது இருபது ஆண்டுகளில் உங்களை எங்கே கொண்டு சேர்க்கும் என்பதைப் பாருங்கள். நீங்கள் ஒவ்வொரு மாதமும் எவ்வளவு சம்பாதிக்கிறீர்களோ, அதைவிடக் குறைவாகச் செலவிடுகிறீர்களா? நீங்கள் ஒவ்வொரு வாரமும் ஒழுங்காக உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போகிறீர்களா? நீங்கள் தினமும் புத்தகங்களைப் படித்துப் புதிதாக எதையேனும் கற்றுக் கொள்ளுகிறீர்களா? இத்தகைய சிறு விஷயங்கள்தாம் எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எப்படிப்பட்டவராக இருப்பீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன.

வெற்றிக்கும் தோல்விக்கும் இடையேயான இடைவெளியை நேரம் பூதாகரப்படுத்துகிறது. அந்த நேரத்திடம் எதை நீங்கள் ஒப்படைக்கிறீர்களோ, அதை அது பன்மடங்கு பெருக்குகிறது. நல்ல பழக்கங்கள் நேரத்தை உங்களுடைய நண்பனாக ஆக்கும். மோசமான பழக்கங்கள் அதை உங்களுடைய எதிரியாக ஆக்கும்.

பழக்கங்கள் என்பவை இரண்டு முனைகளைக் கொண்ட ஒரு வாளைப் போன்றவை. நல்ல பழக்கங்கள் உங்களை வளர்த்தெடுக்கும், மோசமான பழக்கங்கள் உங்களைக் கீழே சாய்த்துவிடும். எனவே, பழக்கங்கள் எவ்வாறு

செயல்படுகின்றன என்பதையும், அவற்றை உங்கள் விருப்பப்படி எவ்வாறு வடிவமைப்பது என்பதையும் நீங்கள் அறிந்து கொள்ள வேண்டும். அப்போதுதான் அந்த வாளின் ஆபத்தான பாதியை உங்களால் தவிர்க்க முடியும்.

உங்களுடைய பழக்கங்கள் கூட்டாகச் சேர்ந்து உங்களுக்கு அனுகூலமாகச் செயல்படக்கூடும் அல்லது உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படக்கூடும்

நேர்மறையான கூட்டு விளைவு	எதிர்மறையான கூட்டு விளைவு
உற்பத்தித்திறன் பன்மடங்கு அதிகரிக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட நாளில் கூடுதலாக ஒரு வேலையைச் செய்து முடிப்பது ஒரு சிறிய விஷயம்தான். ஆனால், உங்கள் தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் நீங்கள் இவ்வாறு செய்யும்போது, அது பெரும் மதிப்பு வாய்ந்ததாக ஆகிறது. ஒரு புதிய திறமையைக் கற்றுக் கொண்டு அதில் மேதமை பெறுவதும் அதிக மதிப்பு வாய்ந்ததாக இருக்கும். சிந்திக்காமல் உங்களால் எவ்வளவு அதிக வேலைகளைக் கையாள முடியுமோ, பிற பகுதிகள்மீது உங்கள் மூளையால் அவ்வளவு அதிக கவனம் செலுத்த முடியும்.	**மன அழுத்தம் பன்மடங்கு அதிகரிக்கிறது.** போக்குவரத்து நெரிசலால் உருவாகின்ற எரிச்சல், குழந்தைகளை வளர்ப்பதில் உள்ள பொறுப்புச் சுமைகள், வாழ்க்கையை ஓட்டுவது குறித்தக் கவலை, உயர் ரத்த அழுத்தத்தால் ஏற்படுகின்ற உளச்சோர்வு போன்றவை மன அழுத்தத்திற்கான பொதுவான காரணங்கள். இவை நம்மால் சமாளிக்கப்படக்கூடியவைதான். ஆனால் இவை ஆண்டுக்கணக்கில் நீடிக்கும்போது, சிறுசிறு அழுத்தங்கள் ஒன்றாகச் சேர்ந்து தீவிர உடல்நலப் பிரச்சனைகளில் முடிகின்றன.
அறிவு பன்மடங்கு அதிகரிக்கிறது. ஒரே ஒரு புதிய யோசனையைக் கற்றுக் கொள்ளுவது உங்களை ஒரு மேதையாக ஆக்கிவிடாது. ஆனால் வாழ்நாள் முழுவதும் கற்பதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்ளும்போது அது உங்களிடம் ஒரு பரிபூரணமான மாற்றத்தைத் தோற்றுவிக்கும். மேலும், நீங்கள் படிக்கின்ற ஒவ்வொரு புத்தகமும் உங்களுக்கு ஏதோ ஒரு புதிய விஷயத்தைக் கற்றுக் கொடுப்பதோடு மட்டுமல்லாமல், பழைய யோசனைகளைப் பற்றி வித்தியாசமான வழிகளில் சிந்திக்கவும் உங்களைத் தூண்டுகிறது. "அறிவு என்பது கூட்டு வட்டியைப்போல அதிகரிக்கிறது," என்று வாரன் பஃபே கூறுகிறார்.	**எதிர்மறை எண்ணங்கள் பன்மடங்கு அதிகரிக்கின்றன.** நீங்கள் மதிப்பற்றவர் என்றும், முட்டாள் என்றும், வசீகரமில்லாதவர் என்றும் எவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நினைக்கிறீர்களோ, வாழ்க்கை அதே விதத்தில் உங்களைப் பார்க்க உங்களை நீங்களே அவ்வளவு அதிகமாகப் பழக்கப்படுத்திக் கொள்ளுகிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு சிந்தனைச் சுழற்சிக்குள் சிக்கிக் கொள்ளுகிறீர்கள். மற்றவர்களைப் பற்றி நீங்கள் நினைக்கும் விதத்திலும் இது உண்மையாக இருக்கிறது. மக்கள் கோபக்காரர்கள் என்றும், நியாயமற்றவர்கள் என்றும், சுயநலவாதிகள் என்றும் கருதும் பழக்கத்திற்கு நீங்கள் அடிமையாகும்போது, அந்த வகையான மக்களைத்தான் நீங்கள் எல்லா இடங்களிலும் பார்ப்பீர்கள்.
உறவுகள் பன்மடங்கு அதிகரிக்கின்றன. மக்கள் உங்களுடைய நடத்தையை அப்படியே உங்களிடம் பிரதிபலிக்கின்றனர். நீங்கள் மற்றவர்களுக்கு எவ்வளவு அதிகமான உதவிகளைச் செய்கிறீர்களோ, மற்றவர்கள் அவ்வளவு அதிகமாக உங்களுக்கு உதவ விரும்புவார்கள். நீங்கள் சந்திக்கின்ற ஒவ்வொரு நபரிடமும் நீங்கள் சற்று இனிமையாக நடந்து கொள்ளும்போது, காலப்போக்கில் அதிக எண்ணிக்கையிலான வலிமையான தொடர்புகள் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்.	**கொந்தளிப்புகள் பன்மடங்கு அதிகரிக்கின்றன.** கலவரங்கள், எதிர்ப்பு ஆர்ப்பாட்டங்கள், போராட்டங்கள் போன்றவை தனியொரு நிகழ்வின் விளைவு அல்ல. மாறாக, சிறுசிறு கோபங்களும் அன்றாட எதிர்ப்புகளுமாகச் சேர்ந்துதான் ஒரு கட்டத்தில் ஒரு பெரிய கொந்தளிப்பாக மாறி, காட்டுத்தீபோல எல்லா இடங்களுக்கும் பரவுகிறது.

முன்னேற்றம் உண்மையிலேயே எப்படிப்பட்டது

குளிரான ஓர் அறையில் உங்களுக்கு முன்னால் ஒரு மேசையின்மீது ஒரு சிறிய பனிக்கட்டி வைக்கப்பட்டிருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். தற்போது அந்த அறையில் இருபத்தைந்து டிகிரி வெப்பநிலை நிலவுகிறது. பிறகு அந்த அறை மிகவும் மெதுவாகச் சூடேற்றப்படுகிறது.

இருபத்தாறு டிகிரி.

இருபத்தேழு.

இருபத்தெட்டு.

அந்தப் பனிக்கட்டி இன்னும் உங்கள் முன்னால் ஒரு கல்லைப்போல உட்கார்ந்து கொண்டிருக்கிறது.

இருபத்தொன்பது டிகிரி.

முப்பது.

முப்பத்தொன்று.

இன்னும் எதுவும் நிகழவில்லை.

பிறகு, முப்பத்திரண்டு டிகிரி. இப்போது அந்தப் பனிக்கட்டி உருகத் தொடங்குகிறது. இந்த ஒரு டிகிரி மாற்றம் முந்தைய பல ஒரு டிகிரி மாற்றங்களிலிருந்து எந்த விதத்திலும் வேறுபட்டிருக்கவில்லை. ஆனால் அது ஒரு மிகப் பெரிய மாற்றத்தைக் கட்டவிழ்த்துவிட்டது.

ஒரு கணத்தில் நிகழுகின்ற ஒரு பெரிய மாற்றம், முந்தைய பல கணங்களில் நிகழ்ந்த சிறுசிறு மாற்றங்களின் கூட்டு விளைவுதான். அந்த மாற்றங்கள் அனைத்தும் சேர்ந்து அந்த மாபெரும் மாற்றத்திற்குத் தேவையான சக்தியை உருவாக்குகின்றன. இந்தப் போக்கை எல்லா இடங்களிலும் நீங்கள் காணலாம். புற்றுநோய் தன்னுடைய வாழ்நாளின் 80 சதவீதத்தை யாராலும் கண்டுபிடிக்கப்பட முடியாத வகையிலேயே கழிக்கிறது. பிறகு ஒருசில மாதங்களில் அது ஒட்டுமொத்த உடலையும் ஆட்கொண்டுவிடுகிறது. மூங்கில்கள் நிலத்திற்கு அடியில் தம்முடைய பிரம்மாண்டமான வேர்ப்பின்னல்களை வளர்த்தெடுப்பதில் முதல் ஐந்து ஆண்டுகளைச் செலவிடுகின்றன. பிறகு ஆறு வாரங்களில் அவை தொண்ணூறு அடிகள் உயரத்திற்கு விண்ணளாவ வளருகின்றன.

பழக்கங்களும் இதே போன்றவைதான். எந்தவொரு தேடலின் ஆரம்பகட்டத்திலும் இடைப்பட்ட நிலைகளிலும் பல ஏமாற்றங்கள் உங்களுக்காகக் காத்திருக்கும். நீங்கள் ஒரு நேர்க்கோட்டில் வேகமாக முன்னேறப் போவதாக எதிர்பார்த்திருப்பீர்கள். ஆனால் முதல் சில நாட்களுக்கு, மாதங்களுக்கு, அல்லது வாரங்களுக்கு எந்த முன்னேற்றத்தையும் உங்களால் பார்க்க முடியாது. அது உங்களுக்கு எரிச்சலை உண்டாக்கும். நீங்கள் முன்னோக்கிச் செல்லுவதற்கு பதிலாக ஒரே இடத்தில் சிக்கிக் கிடப்பது போன்ற உணர்வை நீங்கள் அனுபவிப்பீர்கள். சக்தி வாய்ந்த விளைவுகள் மிகத் தாமதமாகவே உருவாகும். கூட்டுச் செயல்முறைகளின் அடையாளச் சின்னம் இது.

நிரந்தரமாக நிலைக்கின்ற பழக்கங்களை உருவாக்குவது மிகவும் கடினமாக இருப்பதற்கான முக்கியக் காரணங்களில் ஒன்று இது. மக்கள் ஒருசில சிறிய மாற்றங்களைச் செய்கின்றனர்; ஆனால், பார்வைக்குப் புலப்படக்கூடிய ஒரு விளைவை அவர்களால் பார்க்க முடிவதில்லை; இதனால் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட அவர்கள் தீர்மானிக்கின்றனர். "நான் ஒரு மாதமாக தினமும் ஓடிக் கொண்டிருக்கிறேன். என் உடலில் ஏன் என்னால் எந்த மாற்றத்தையும் காண

முடியவில்லை?" என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள். இதை நான் 'தேக்கச் சிந்தனை' என்று அழைக்கிறேன். இந்த வகையான சிந்தனை உங்களை ஆட்கொள்ளத் தொடங்கினால், நல்ல பழக்கங்களை நீங்கள் சுலபமாக விட்டுத்தள்ளத் தொடங்கிவிடுவீர்கள். ஆனால், ஓர் அர்த்தமுள்ள வித்தியாசம் ஏற்பட வேண்டுமென்றால், இந்த வகையான சிந்தனையையும் தாண்டித் தாக்குப்பிடிக்கக்கூடிய அளவுக்குப் பழக்கங்கள் தொடர வேண்டும்.

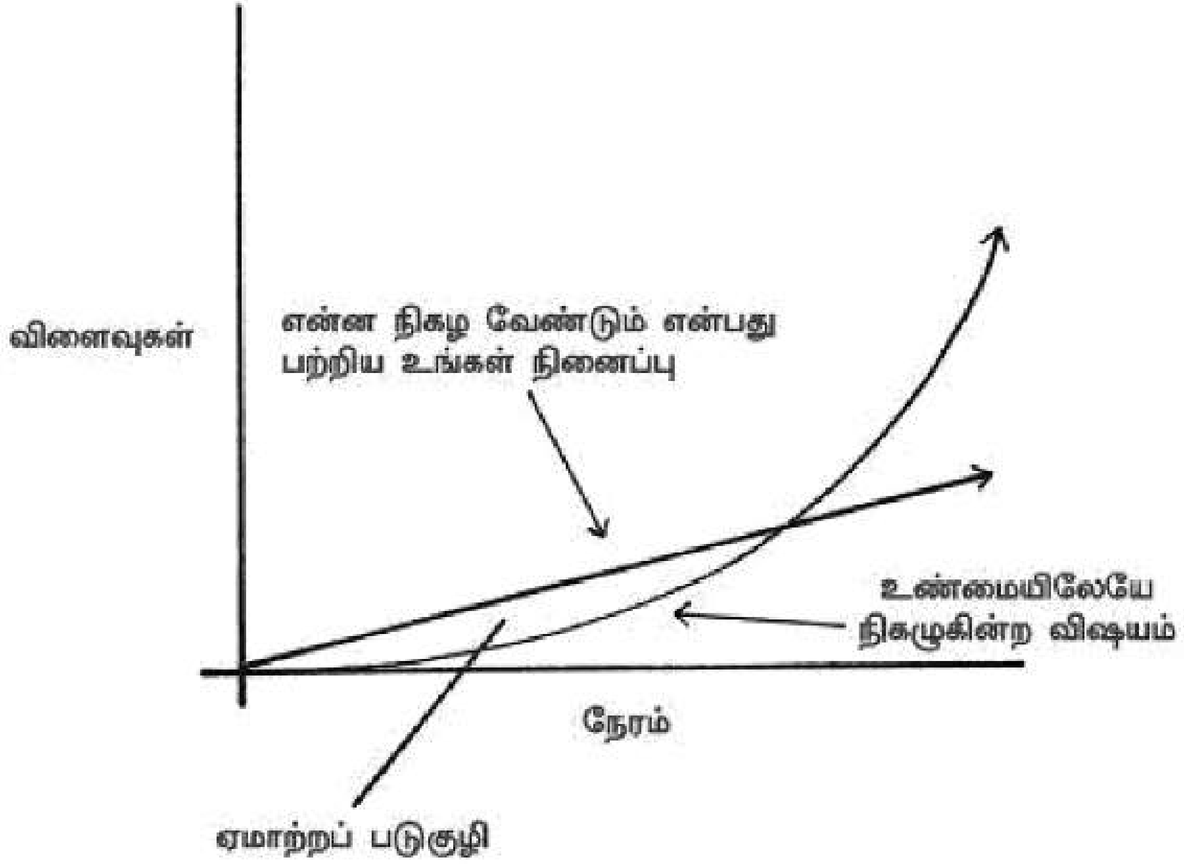
ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளவோ அல்லது ஒரு மோசமான பழக்கத்திலிருந்து விடுபடவோ நீங்கள் சிரமப்பட்டுக் கொண்டிருந்தால், மேம்படுவதற்கான திறனை நீங்கள் இழந்துவிட்டீர்கள் என்று அதற்கு அர்த்தமில்லை. மாறாக, சற்று முன்பு நாம் பார்த்த அந்தத் தேக்கச் சிந்தனையை நீங்கள் இன்னும் கடக்கவில்லை என்பதுதான் அதற்குக் காரணம். கடினமாக உழைத்தும்கூட வெற்றி பெற முடியவில்லை என்று குறை கூறுவது, இருபத்தைந்து டிகிரியிலிருந்து முப்பத்தோரு டிகிரிக்கு அந்த அறையை வெப்பமூட்டியும் அந்தப் பனிக்கட்டி உருகவில்லை என்று குறை கூறுவதைப் போன்றதாகும். உங்கள் உழைப்பு வீணாகவில்லை; அது சேமிக்கப்பட்டுக் கொண்டிருந்தது. முப்பத்திரண்டாம் டிகிரியில் மாற்றம் நிகழ்ந்தது.

தேக்கச் சிந்தனையிலிருந்து நீங்கள் விடுபடும்போது, ஒரே இரவில் நீங்கள் வெற்றி பெற்றுவிட்டதாக மக்கள் கூறுவர். வெளியுலகம் அந்த இறுதி விளைவை மட்டுமே பார்க்கிறது, ஆனால் அதற்கு முந்தைய அனைத்து நிகழ்வுகளையும் அது ஒதுக்கிவிடுகிறது. ஆனால், நெடுநாட்களுக்கு முன்பு நீங்கள் முதலீடு செய்த உழைப்புதான் அந்த மகத்தான இறுதி விளைவைச் சாத்தியமாக்கியது என்பதை நீங்கள் அறிவீர்கள்.

இதைப் புவிசார் அழுத்தத்தோடு ஒப்பிடலாம். இரண்டு கண்டத்தட்டுக்கள் கோடிக்கணக்கான ஆண்டுகளாக ஒன்றோடொன்று உரசி உராய்ந்து வரக்கூடும். இதனால் அவற்றுக்கிடையே மெல்ல மெல்ல அழுத்தம் உருவாகும். பிறகு ஒருநாள், அவை மீண்டு ஒருமுறை உரசும்போது, அழுத்தம் மிதமிஞ் சிப்

போகிறது. இதனால் ஒரு நிலநடுக்கம் ஏற்படுகிறது. ஒரு மாற்றம் நிகழுவதற்குப் பல ஆண்டுகாலம் ஆகக்கூடும்.

ஒன்றில் மேதமை பெறுவதற்குப் பொறுமை தேவை. பிரபல சமூகச் சீர்திருத்தவாதியான ஜேக்கப் ரீஸ் இவ்வாறு கூறியுள்ளார்: "எதுவும் வேலைக்கு ஆகாது என்பதுபோலத் தோன்றும்போது, கல்லுடைக்கும் தொழிலாளி ஒருவர் ஒரு பெரிய பாறையை உடைப்பதை நான் சென்று பார்க்கிறேன். அவர் நூறு முறை அதைத் தன் சுத்தியலால் அடித்தும் ஒரு கீறல்கூட அதில் தெரிவதில்லை. ஆனால் நூற்றியோராவது முறை அவர் அதை அடிக்கும்போது, அந்தப் பாறை இரண்டாகப் பிளக்கிறது. அந்தக் கடைசி அடி அந்தப் பாறையை உடைக்கவில்லை, மாறாக, அதற்கு முந்தைய அனைத்து அடிகளும் சேர்ந்தே அதை உடைத்தன என்பதை நான் அறிவேன்."



படம் 2: முன்னேற்றம் எப்போதும் ஒரு நேர்க்கோட்டில் இருக்க வேண்டும் என்று நாம் எதிர்பார்க்கிறோம். ஆனால் யதார்த்தத்தில், நம்முடைய முயற்சிகளுக்கான விளைவுகள் தாமதமாகவே வருகின்றன. இது நம்மை ஏமாற்றப் படுகுழிக்குள் தள்ளக்கூடும். ஆனால் நம்முடைய முயற்சிகள் வீண்போவதில்லை. சற்றுத் தாமதமாக அவற்றின் பலன் நம் பார்வைக்குப் புலப்படத் தொடங்குகிறது.

எல்லாப் பெரிய விஷயங்களுமே சிறிய துவக்கங்களிலிருந்துதான் வருகின்றன. தனியொரு சிறிய தீர்மானம்தான் ஒவ்வொரு பழக்கத்தின் விதையாக இருக்கிறது. ஆனால் அந்தத் தீர்மானம் மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்தப்படும்போது, அதிலிருந்து ஒரு பழக்கம் உருவாகிறது, பிறகு அது வலுப் பெறுகிறது. ஒரு பழைய பழக்கத்தை முறிக்கின்ற வேலை நமக்குள் இருக்கின்ற ஒரு வலிமையான கருவாலி மரத்தை வேரறுப்பதைப் போன்றது. ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்குகின்ற வேலை ஒரு மெல்லிய மலரை நாளுக்கொன்றாகப் பயிரிடுவதைப் போன்றது.

நாம் நம்முடைய தேக்கச் சிந்தனையிலிருந்து மீண்டு ஒரு பழக்கத்தைத்

தொடர்ந்து தக்க வைப்பதை எது தீர்மானிக்கிறது? சிலர் தேவையற்றப் பழக்கங்களுக்குள் மீண்டும் மூழ்குவதற்கும் மற்றவர்கள் நல்ல பழக்கங்களின் கூட்டு விளைவுகளை மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பதற்கும் எது காரணமாக இருக்கிறது?

இலக்குகளை விட்டுவிட்டு அமைப்புமுறையின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள்

ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலை வளர்த்தெடுத்தல், குடும்பத்தினரோடும் நண்பர்களோடும் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுதல், அதிக ஆசுவாசமாகவும் கவலையின்றியும் இருத்தல் போன்ற, வாழ்வில் நமக்குப் பிடித்தமானவற்றை நாம் பெறுவதற்கான சிறந்த வழி, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்கத் திட்டவட்டமான இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதுதான் என்று பரவலாகக் கூறப்படுகிறது.

பல ஆண்டுகளாக நானும் என்னுடைய பழக்கங்களை இதே விதத்தில்தான் அணுகினேன். நான் அடைய விரும்பிய ஒவ்வொரு விஷயத்தையும் ஓர் இலக்காக நான் கருதினேன். பள்ளிக்கூடத்தில் நான் பெற விரும்பிய மதிப்பெண்கள், உடற்பயிற்சி மையத்தில் நான் தூக்க விரும்பிய எடைகள், என்னுடைய தொழிலில் நான் சம்பாதிக்க விரும்பிய லாபங்கள் என்று எல்லாவற்றுக்கும் நான் இலக்குகளை நிர்ணயித்தேன். அவற்றில் சில இலக்குகளை நான் வெற்றிகரமாக அடைந்தேன், ஆனால் ஏராளமானவற்றை அடைவதில் நான் தோல்வியுற்றேன். இறுதியில், எனக்குக் கிடைத்த விளைவுகளுக்கும் நான் நிர்ணயித்த இலக்குகளுக்கும் அவ்வளவாக எந்தத் தொடர்பும் இருக்கவில்லை என்பதையும், நான் பின்பற்றிய அமைப்புமுறைதான் எல்லாவற்றுக்கும் காரணம் என்பதையும் நான் உணர்ந்தேன்.

அமைப்புமுறைகளுக்கும் இலக்குகளுக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடு என்ன? ஸ்காட் ஆடம்ஸ் என்ற பிரபல கேலிச்சித்திரக் கலைஞரிடம் இருந்துதான் நான் முதன்முதலில் இந்த வேறுபாட்டைத் தெரிந்து கொண்டேன். இலக்குகள் என்பவை நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற விளைவுகளைப் பற்றியவை. ஆனால் அமைப்புமுறைகள் என்பவை அந்த விளைவுகளுக்கு இட்டுச் செல்லுகின்ற செயல்முறைகளைப் பற்றியவை.

- நீங்கள் ஒரு விளையாட்டு அணியின் பயிற்றுவிப்பாளராக இருந்தால், உங்கள் அணி ஒரு சாம்பியன் பட்டத்தை வெல்லுவது உங்கள் இலக்காக இருக்கக்கூடும். அப்படியானால், நீங்கள் உங்கள் அணிக்கு வீரர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் விதமும், உங்களுடைய உதவிப் பயிற்றுவிப்பாளர்களை நீங்கள் நிர்வகிக்கும் விதமும், உங்கள் வீரர்களை நீங்கள் பயிற்றுவிக்கும் விதமும்தான் உங்களுடைய அமைப்புமுறையாகும்.
- நீங்கள் ஒரு தொழிலதிபராக இருந்தால், கோடிக்கணக்கான டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு வியாபாரத்தை வளர்த்தெடுப்பது உங்கள் இலக்காக இருக்கக்கூடும். உங்களுக்குத் தோன்றுகின்ற யோசனைகளை நீங்கள் பரிசீலிக்கும் விதமும், ஊழியர்களை நீங்கள் பணிநியமனம் செய்யும் விதமும், உங்கள் பொருட்களை நீங்கள் விளம்பரப்படுத்தும் விதமும்தான் உங்களுடைய அமைப்புமுறையாகும்.
- நீங்கள் ஓர் இசைக் கலைஞராக இருந்தால், ஒரு புதிய இசைப் படைப்பை உருவாக்குவது உங்கள் இலக்காக இருக்கக்கூடும். அந்த இசையை நீங்கள்

பயிற்சி செய்யும் விதமும், அப்படைப்பின் கடினமான பகுதிகளை நீங்கள் கையாளும் விதமும், உங்களுடைய பயிற்றுவிப்பாளரிடமிருந்து பின்னூட்டக்கருத்துக்களைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் பின்பற்றும் வழிமுறையும்தான் உங்கள் அமைப்புமுறையாகும்.

இப்போது நாம் ஒரு சுவாரசியமான கேள்விக்கு வருவோம்: நீங்கள் உங்களுடைய இலக்குகளை முற்றிலுமாகப் புறக்கணித்துவிட்டு உங்கள் அமைப்புமுறையின்மீது மட்டும் கவனம் செலுத்தினால், உங்களால் வெற்றி பெற முடியுமா? எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு கூடைப்பந்து அணியின் பயிற்றுவிப்பாளராக இருந்து, ஒரு சாம்பியன் பட்டத்தை வெல்லுவது உங்கள் இலக்காக இருக்கும் பட்சத்தில், நீங்கள் அந்த இலக்கை மறந்துவிட்டு தினசரிப் பயிற்சியின்போது உங்கள் அணி செய்கின்ற விஷயங்கள்மீது மட்டும் உங்கள் கவனத்தைக் குவித்தால், நீங்கள் விரும்பும் விளைவுகளை நீங்கள் பெறுவீர்களா?

நிச்சயமாக நீங்கள் அந்த விளைவுகளைப் பெறுவீர்கள் என்று நான் நினைக்கிறேன்.

சிறப்பான ஸ்கோர்களைப் பெறுவதுதான் எந்தவொரு விளையாட்டுப் போட்டியின் இலக்காகவும் இருக்கும். ஆனால், அந்தப் போட்டியின் ஒட்டுமொத்த நேரமும் நீங்கள் அந்த ஸ்கோர்போர்டையே வெறித்துப் பார்த்துக் கொண்டிருப்பது நகைப்புக்குரியதாக இருக்குமல்லவா? வெற்றி பெறுவதற்கான ஒரே வழி தினமும் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக சிறப்புறுவதுதான். தினமும் மேம்படுவதன்மீது நீங்கள் கவனம் செலுத்தும்போது ஸ்கோர்கள் தாமாக மேம்படும். வாழ்வின் பிற பகுதிகளிலும்கூட இதுதான் உண்மையாக இருக்கிறது. நீங்கள் சிறப்பான விளைவுகளைப் பெற விரும்பினால், இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதைப் பற்றி மறந்துவிட்டு, அதற்கு பதிலாக உங்கள் அமைப்புமுறையின்மீது கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

இதற்கு என்ன பொருள்? இலக்குகள் முற்றிலும் பயனற்றவையா? நிச்சயமாக இல்லை. ஒரு திசையை நிர்ணயிப்பதற்கு இலக்குகள் உதவுகின்றன, ஆனால் அதில் முன்னேறிச் செல்லுவதற்கு அமைப்புமுறைகள் இன்றியமையாதவையாகின்றன. நீங்கள் உங்கள் இலக்குகளைப் பற்றி சிந்திப்பதற்கு அதிக நேரத்தைச் செலவிட்டுவிட்டு, உங்களுடைய அமைப்புமுறையை வடிவமைப்பதற்குப் போதிய நேரத்தைச் செலவிடத் தவறும்போது, சில பிரச்சனைகள் எழுகின்றன.

முதல் பிரச்சனை: வெற்றியாளர்களும் தோல்வியாளர்களும் ஒரே இலக்குகளைத்தான் கொண்டுள்ளனர்.

நாம் வெற்றியாளர்கள்மீது மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறோம். அவர்களுடைய மாபெரும் இலக்குகள்தான் அவர்களுடைய வெற்றிக்கு வழி வகுத்ததாக நாம் தவறுதலாக அனுமானிக்கிறோம். ஆனால், அதே இலக்குகளை நிர்ணயித்து, ஆனால் வெற்றி பெறாமல் போன மற்றவர்களை நாம் கண்டுகொள்ளத் தவறிவிடுகிறோம்.

ஒலிம்பிக் போட்டிகளில் கலந்து கொள்ளுகின்ற ஒவ்வொரு விளையாட்டு வீரரும் ஒரு தங்கப் பதக்கத்தை வெல்ல விரும்புகிறார். ஒரு வேலைக்கு விண்ணப்பிக்கின்ற அனைவருமே அந்த வேலையைப் பெற விரும்புகின்றனர். வெற்றி பெற்றவர்களும் வெற்றி பெறாதவர்களும் ஒரே இலக்குகளைத்தான்

கொண்டுள்ளனர் என்றால், வெற்றியாளர்களைத் தோல்வியாளர்களிடமிருந்து தனித்துவப்படுத்துவது நிச்சயமாக அந்த இலக்குகள் அல்ல. 'தூர் த பிரான்ஸ்' போட்டியில் வெற்றிப் பதக்கத்தை வெல்ல வேண்டும் என்ற இலக்கு ஆங்கிலேய சைக்கிள் பந்தய வீரர்களை அவ்விளையாட்டில் உச்சநிலைக்கு உந்தித் தள்ளவில்லை. மற்ற எந்தவோர் அணியையும்போலவே, முந்தைய பல ஆண்டுகள் நடைபெற்றப் போட்டிகளிலும் அவர்களும் நிச்சயமாக வெற்றி பெற விரும்பியிருப்பர். எனவே, வெற்றி பெற வேண்டும் என்ற இலக்கு எப்போதும் இருந்து வந்திருந்தது. ஆனால், தொடர்ச்சியாகச் சிறிய மேம்பாடுகளைச் செய்வதை உள்ளடக்கிய ஓர் அமைப்புமுறையை அவர்கள் செயல்படுத்தியபோதுதான் அவர்கள் ஒரு வித்தியாசமான விளைவைப் பெற்றனர்.

இரண்டாவது பிரச்சனை: ஓர் இலக்கை அடைவது என்பது ஒரு கணநேர மாற்றம் மட்டுமே.

உங்கள் அறை அலங்கோலமாகவும் அசுத்தமாகவும் இருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். இப்போது அந்த அறையைத் தூய்மைப்படுத்தவும் நேர்த்தியாக்கவும் நீங்கள் ஓர் இலக்கை நிர்ணயிக்கிறீர்கள். உங்களை நீங்களே கட்டாயப்படுத்தினால், இப்போதைக்கு உங்கள் அறையை நீங்கள் சரி செய்துவிடுவீர்கள். ஆனால், எந்தப் பழக்கங்கள் உங்கள் அறை அலங்கோலமாகவும் குப்பைக் கூளங்கள் நிறைந்ததாகவும் ஆவதற்கு முதலில் காரணமாக இருந்தனவோ, அவற்றை நீங்கள் தொடர்ந்து கடைபிடித்தால், விரைவில் உங்கள் அறை மீண்டும் பழைய அலங்கோலமான நிலைக்குத் திரும்பிவிடும், அதை நேர்த்தியாக்குவதற்கு உங்களுக்கு மீண்டும் இன்னோர் ஊக்குவிப்புத் தேவைப்படும். இச்சுழற்சி தொடர்ந்து கொண்டே இருக்கும். ஏனெனில், அதற்குப் பின்னால் உள்ள அமைப்புமுறையை நீங்கள் ஒருபோதும் மாற்றவில்லை. ஒரு நோய்க்குறி உண்டானதற்குப் பின்னாலுள்ள காரணத்தைக் கையாளாமல் வெறுமனே அந்த நோய்க்குறியைச் சரி செய்ய நீங்கள் முயற்சிக்கிறீர்கள்.

ஓர் இலக்கை அடைவது உங்கள் வாழ்க்கையை அக்கணத்திற்கு மட்டுமே மாற்றுகிறது. நாம் நம்முடைய விளைவுகளை மாற்ற வேண்டும் என்று நினைக்கிறோம், ஆனால் பிரச்சனை இங்கு விளைவுகள் அல்ல. அந்த விளைவுகளை விளைவிக்கின்ற அமைப்புமுறைகளைத்தான் நாம் மாற்றியாக வேண்டும். பிரச்சனைகளை விளைவுகள் நிலையில் நீங்கள் தீர்க்கும்போது, தற்காலிகமாக மட்டுமே அதை நீங்கள் தீர்க்கிறீர்கள். நீங்கள் நிரந்தரமாக மேம்பட விரும்பினால், பிரச்சனைகளுக்கு அமைப்புமுறைகளின் நிலையில் நீங்கள் தீர்வு காண வேண்டும். உள்ளீடுகளைச் சரி செய்துவிட்டால், விளைவுகள் தாமாகச் சரியாகிவிடும்.

மூன்றாவது பிரச்சனை: இலக்குகள் உங்களுடைய மகிழ்ச்சியை மட்டுப்படுத்துகின்றன.

"நான் என் இலக்கை அடைந்துவிட்டால், பிறகு நான் மகிழ்ச்சியாக இருப்பேன்," என்பது எந்தவோர் இலக்கிற்கும் பின்னாலுள்ள உள்ளார்ந்த அனுமானமாக இருக்கிறது. நீங்கள் எப்போதும் இலக்குகளுக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கும்போது, நீங்கள் அடுத்து ஒரு மைல்கல்லை எட்டும்வரை உங்கள் மகிழ்ச்சியைத் தொடர்ந்து தள்ளிப் போட்டுக் கொண்டே இருக்கிறீர்கள். நான் பல முறை இந்தப் பொறியில்

சிக்கியிருக்கிறேன். மகிழ்ச்சி என்பது எதிர்காலத்தில் நான் அனுபவிக்க இருக்கின்ற ஒன்று என்பதாக நான் பல ஆண்டுகளாக நினைத்து வந்திருந்தேன். என் தசை இன்னும் பத்துக் கிலோ எடை ஏறிவிட்டாலோ அல்லது என்னுடைய தொழில் நிறுவனம் பற்றிய விஷயங்கள் 'நியூயார்க் டைம்ஸ்' பத்திரிகையில் இடம்பெற்றாலோ, பிறகு என்னால் ஆசுவாசமாக இருக்க முடியும் என்று எனக்கு நானே பல முறை கூறியிருக்கிறேன்.

மேலும், 'இது அல்லது அது' என்ற ஒரு சர்ச்சையை இலக்குகள் உருவாக்குகின்றன. ஒன்று, நீங்கள் உங்கள் இலக்கை அடைந்து ஒரு வெற்றியாளராக ஆகிறீர்கள், அல்லது நீங்கள் தோல்வியடைந்து ஏமாற்றத்திற்கு ஆளாகிறீர்கள். மகிழ்ச்சியைப் பற்றிய உங்கள் கண்ணோட்டம் மிகக் குறுகலானதாக இருக்கிறது. நீங்கள் தவறாக வழிநடத்தப்பட்டு இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கைப் பயணத்தைத் துவக்கியபோது, அப்பயணம் எப்படி இருக்கும் என்று உங்கள் மனத்தில் கற்பனை செய்திருந்தீர்களோ, உங்கள் உண்மையான பாதை அதிலிருந்து பெரிதும் வேறுபட்டிருப்பதை நீங்கள் காணக்கூடும். வெற்றிக்குப் பல வழிகள் இருப்பதால், ஒரே ஒரு விஷயத்தோடு திருப்தியடைவதோடு நீங்கள் நிறுத்திக் கொள்ளுவதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை.

அமைப்புமுறைக்கு முன்னுரிமை கொடுப்பது உங்கள் பிரச்சனைக்கான தீர்வாக அமையும். ஒரு பொருளைவிட அப்பொருளின் தயாரிப்பில் உள்ளடங்கியுள்ள செயல்முறையை நீங்கள் விரும்பும்போது, மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கு உங்களுக்கு நீங்களே அனுமதிக் கொடுத்துக் கொள்ள நீங்கள் காத்திருக்க வேண்டியதில்லை. உங்களுடைய அமைப்புமுறை சரியாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கும்போது நீங்கள் எப்போது வேண்டுமானாலும் மனநிறைவோடு இருக்கலாம். ஓர் அமைப்புமுறையை முதன்முதலில் நீங்கள் எவ்வாறு வடிவமைத்து வைத்தீர்களோ அந்த விதத்தில் மட்டுமல்லாமல், அது பல்வேறு வடிவங்களில் வெற்றிகரமானதாக இருக்க முடியும்.

நான்காவது பிரச்சனை: இலக்குகள் நீண்டகால முன்னேற்றத்திற்குக் குறுக்கே நிற்கின்றன.

இலக்குகளை மையமாக வைத்துச் செயல்படுகின்றவர்களில் பலர் பல மாதங்கள் கடினமாக உழைக்கின்றனர்; ஆனால் அவர்கள் தங்களுடைய இலக்குகளை அடைந்தவுடன், பயிற்சி செய்வதை அவர்கள் நிறுத்திவிடுகின்றனர். அந்தப் போட்டி இனியும் அவர்களுக்கு ஓர் ஊக்குவிப்பாக இருப்பதில்லை. நீங்கள் உங்களுடைய கடின உழைப்பு முழுவதையும் ஒரு குறிப்பிட்ட இலக்கின்மீது ஒருமுகப்படுத்தும்போது, நீங்கள் அதை அடைந்த பிறகு உங்களை முன்னோக்கித் தள்ளுவதற்கு என்ன எஞ்சியிருக்கிறது? அதனால்தான் பலர் ஓர் இலக்கை அடைந்த பிறகு தங்களுடைய பழைய பழக்கங்களுக்குத் திரும்பிவிடுகின்றனர்.

ஆட்டத்தில் வெற்றி பெறுவதுதான் இலக்குகளை நிர்ணயம் செய்வதன் நோக்கமாகும். அந்த ஆட்டத்தைத் தொடர்ந்து ஆடுவதுதான் அமைப்புமுறைகளை உருவாக்குவதன் நோக்கமாகும். உண்மையான நீண்டகாலச் சிந்தனையில் இலக்குகளுக்கு அவ்வளவு முக்கியத்துவம் இருக்காது. நீண்டகாலச் சிந்தனை என்பது தனியொரு சாதனையைப் பற்றியது அல்ல. மாறாக, தொடர்ச்சியான மேம்பாட்டைப் பற்றியது அது. இறுதியில், செயல்முறையின்மீது நீங்கள் கொண்டுள்ள அர்ப்பணிப்புதான் உங்கள் முன்னேற்றத்தைத் தீர்மானிக்கிறது.

சிறிய பழக்கங்களை உள்ளடக்கிய ஓர் அமைப்புமுறை

உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றிக் கொள்ளுவது உங்களுக்குக் கடினமானதாக இருந்தால், பிரச்சனை நீங்களல்ல என்பதை நீங்கள் உணர்ந்திடுங்கள். இங்கு உங்கள் அமைப்புமுறைதான் பிரச்சனையே. பழைய பழக்கங்கள் மீண்டும் மீண்டும் தலைதூக்குவதற்குக் காரணம் நீங்கள் மாற விரும்பவில்லை என்பது அல்ல. மாறாக, மாற்றத்திற்கு நீங்கள் பயன்படுத்துகின்ற அமைப்புமுறை தவறாக இருப்பதுதான் அதற்குக் காரணம்.

தனியொரு இலக்கின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு பதிலாக ஒட்டுமொத்த அமைப்புமுறையின்மீது கவனம் செலுத்துவது இப்புத்தகத்தின் மையக் கருத்துக்களில் ஒன்று. ஒரு சிறிய பழக்கம் என்பது ஒரு சிறிய மாற்றத்தை அல்லது ஒரு 1 சதவீத மேம்பாட்டைக் குறிக்கிறது என்பது இப்போது உங்களுக்குப் புரிந்திருக்கும் என்று நான் நம்புகிறேன். சின்னஞ்சிறு பழக்கங்கள் என்பவை ஒரு பெரிய அமைப்புமுறையின் ஒரு பகுதியாகும். இப்பழக்கங்கள்தான் குறிப்பிடத்தக்க விளைவுகளுக்கான அடித்தளமாக இருக்கின்றன.

ஒவ்வொரு பழக்கமும் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த மேம்பாட்டிற்குப் பங்களிக்கின்ற ஓர் அடிப்படை அம்சமாகும். துவக்கத்தில், இச்சிறிய வழக்கங்கள் முக்கியமற்றவைபோலத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் விரைவில் அவை ஒன்றையொன்று வளர்த்தெடுத்து, பெரிய வெற்றிகளைத் தூண்டுகின்றன. இப்பழக்கங்கள் சிறியவையாக இருந்தாலும், மிகுந்த சக்தி வாய்ந்தவையாகும். இவை சிறியவையாகவும் செய்வதற்கு சுலபமானவையாகவும் இருப்பதோடு, அளப்பரிய சக்திக்கான மூலாதாரமாகவும் இருக்கின்றன. கூட்டு வளர்ச்சி எனும் அமைப்புமுறையின் ஒரு பகுதியாக இவை இருக்கின்றன.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- பழக்கங்கள் சுயமேம்பாட்டின் கூட்டு வட்டியாகும். தினமும் 1 சதவீதம் சிறப்புறுவது காலப்போக்கில் பெரும் மதிப்பு வாய்ந்ததாக அமையும்.
- பழக்கங்கள் என்பவை இரண்டு முனைகளைக் கொண்ட ஒரு வாளைப் போன்றவை. அவற்றால் உங்களை வளர்த்தெடுக்கவும் முடியும், உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படவும் முடியும். அதனால்தான், அவற்றைப் பற்றிய விபரங்களைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டியது இன்றியமையாததாக இருக்கிறது.
- ஒரு குறிப்பிட்ட நிலையைக் கடக்கும்வரை சிறிய மாற்றங்கள் எந்த வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்தாததுபோலத் தோன்றக்கூடும். ஒ கூட்டுச் செயல்முறையினால் உருவாகின்ற சக்திவாய்ந்த விளைவுகள் தாமதமாகவே ஏற்படும். நீங்கள் பொறுமையாக இருக்க வேண்டும்.
- சின்னஞ்சிறு பழக்கங்கள் என்பவை ஒரு பெரிய அமைப்புமுறையின் ஒரு பகுதியாகும். இப்பழக்கங்கள்தான் குறிப்பிடத்தக்க விளைவுகளுக்கான அடித்தளமாக இருக்கின்றன.
- நீங்கள் சிறப்பான விளைவுகளை விரும்பினால், இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதைப் பற்றி மறந்துவிட்டு, உங்களுடைய அமைப்புமுறையின்மீது கவனம் செலுத்த வேண்டும்.
- ஒவ்வொரு பழக்கமும் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த மேம்பாட்டிற்குப்

பங்களிக்கின்ற ஓர் அடிப்படை அம்சமாகும்.

2
உங்களுடைய பழக்கங்கள் எவ்வாறு உங்களுடைய அடையாளத்தை வடிவமைக்கின்றன

மோசமான பழக்கங்களுக்குத் திரும்புவது மிக சுலபமானதாகவும் நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவது மிகக் கடினமானதாகவும் இருப்பதற்கு என்ன காரணம்? உங்களுடைய தினசரிப் பழக்கங்களை மேம்படுத்துவதைவிட உங்கள் வாழ்வின்மீது அதிக சக்திவாய்ந்த தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்ற விஷயங்கள் வெகுசிலவே இருக்கின்றன. ஆனாலும், இப்போது நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறீர்களோ அதையே அடுத்த ஆண்டிலும் இந்நேரத்தில் நீங்கள் செய்து கொண்டிருப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு அதிகம் இருக்கிறது. அதைவிட அதிகச் சிறப்பான எதையும் நீங்கள் செய்யாமல் போவதற்கான வாய்ப்பும் அதிகம் இருக்கிறது.

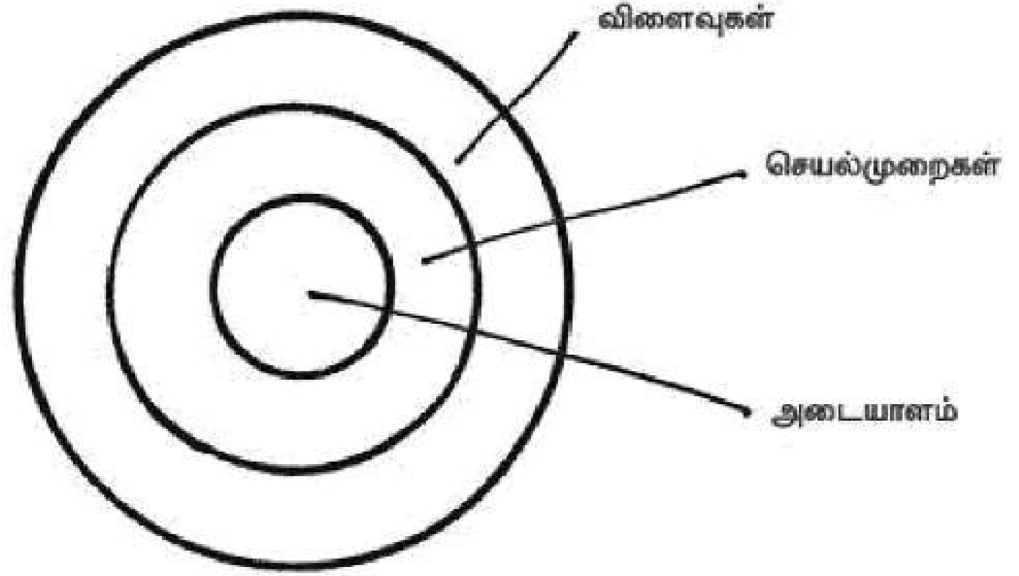
உண்மையான முயற்சியுடனும் ஊக்குவிப்புடனும்கூட நல்ல பழக்கங்களை ஒருசில நாட்களுக்குப் பிறகு தொடர்ந்து தக்கவைப்பது பல சமயங்களில் கடினமானதுபோலத் தோன்றுகிறது. உடற்பயிற்சி செய்தல், தியானம் செய்தல், டைரி எழுதுதல், சமைத்தல் போன்ற பழக்கங்கள் ஓரிரு நாட்களுக்கு நன்றாகத்தான் இருக்கின்றன, ஆனால் அதன் பிறகு அவை ஒரு பிரச்சனையாக ஆகிவிடுகின்றன.

ஆனாலும், பழக்கங்களை நீங்கள் நிலைப்படுத்திவிட்டால், அவை நிரந்தரமாக உங்களோடு தங்கிவிடும், குறிப்பாக மோசமான பழக்கங்கள்! நாம் உண்மையிலேயே முயற்சித்தாலும்கூட, ஆரோக்கியமற்ற உணவை உட்கொள்ளுதல், அளவுக்கதிகமாகத் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்த்தல், காலம் தாழ்த்துதல், புகைபிடித்தல் போன்ற பழக்கங்களை உடைத்தெறிவது சாத்தியமற்றதுபோலத் தோன்றக்கூடும்.

நம்முடைய பழக்கங்களை மாற்றுவது நமக்கு சவாலானதாக இருப்பதற்கு இரண்டு காரணங்கள் உள்ளன: (1) நாம் தவறான விஷயத்தை மாற்ற முயற்சிக்கிறோம் (2) நாம் நம்முடைய பழக்கங்களைத் தவறான வழியில் மாற்ற முயற்சிக்கிறோம். இந்த அத்தியாயத்தில் நான் முதலாவது காரணத்தைப் பற்றிப் பேசவிருக்கிறேன். அடுத்து வரும் அத்தியாயங்களில், இரண்டாவது காரணத்தைப் பற்றி நான் விளக்கப் போகிறேன்.

நாம் தவறான விஷயத்தை மாற்ற முயற்சிப்பது நாம் செய்கின்ற முதல் தவறாகும். நான் கூற வரும் விஷயத்தைப் புரிந்து கொள்ளுவதற்கு, மாற்றங்கள் மூன்று நிலைகளில் நிகழக்கூடும் என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும்.

நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்று நிலைகள்



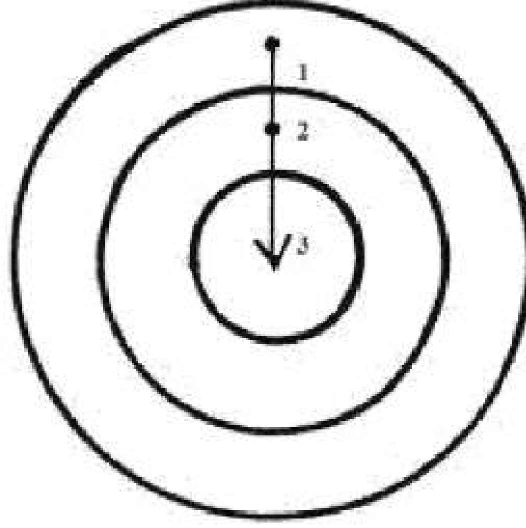
படம் 3: நடத்தை மாற்றம் மூன்று நிலைகளைக் கொண்டுள்ளது: உங்கள் விளைவுகளில் ஒரு மாற்றம், உங்கள் செயல்முறைகளில் ஒரு மாற்றம், மற்றும் உங்கள் அடையாளத்தில் ஒரு மாற்றம்.

முதல் படலம் உங்கள் விளைவுகளை மாற்றுவதைப் பற்றியது. எடையைக் குறைத்தல், ஒரு புத்தகத்தை எழுதி வெளியிடுதல், ஒரு சாம்பியன் பட்டத்தை வெல்லுதல் போன்றவை இதில் அடங்கும். நீங்கள் நிர்ணயிக்கின்ற இலக்குகளில் பெரும்பாலானவை இந்த நிலையிலான மாற்றத்துடன் தொடர்பு கொண்டவையே.

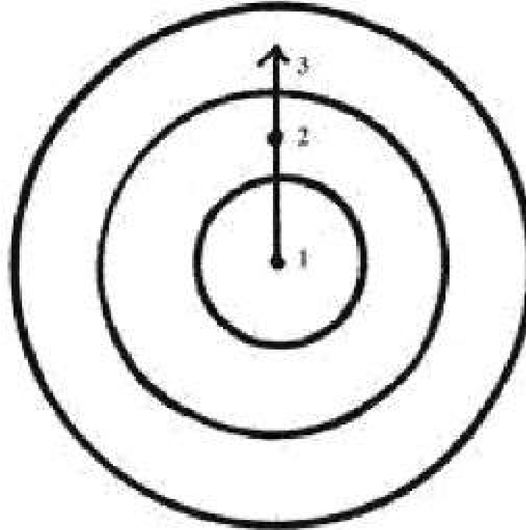
இரண்டாவது படலம் உங்கள் செயல்முறையை மாற்றுவதைப் பற்றியது. இது உங்களுடைய பழக்கங்களையும் அமைப்புமுறைகளையும் மாற்றுவதோடு தொடர்புடைய நிலையாகும். உடற்பயிற்சி மையத்தில் உங்களுக்கென்று ஒரு தனித்துவமான பயிற்சி முறையை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல், உங்கள் மேசையை ஒழுங்குபடுத்துதல், தியானம் செய்யும் வழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல் போன்றவை இதில் அடங்கும். நீங்கள் வளர்த்தெடுக்கின்ற பழக்கங்களில் பெரும்பாலானவை இந்த நிலையோடு தொடர்பு கொண்டுள்ளன.

மூன்றாவது படலம் உங்கள் அடையாளத்தை மாற்றுவதைப் பற்றியது. இது உங்களுடைய நம்பிக்கைகளை மாற்றிக் கொள்ளுவதோடு தொடர்புடைய நிலையாகும். உலகத்தைப் பற்றிய உங்கள் கண்ணோட்டம், உங்களுடைய சுயபிம்பம், உங்களைப் பற்றியும் பிறரைப் பற்றியும் நீங்கள் கொண்டுள்ள அபிப்பிராயங்கள் போன்றவை இதில் அடங்கும்.

விளைவுகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட பழக்கங்கள்



அடையாளத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட பழக்கங்கள்



படம் 4: விளைவுகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட பழக்கங்களை உருவாக்க முயற்சிக்கும்போது, நீங்கள் எதை அடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதன்மீது உங்கள் கவனம் குவிந்துள்ளது. அடையாளத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட பழக்கங்களை உருவாக்க முயற்சிக்கும்போது, நீங்கள் யாராக ஆக விரும்புகிறீர்கள் என்பதன்மீது உங்கள் கவனம் குவிந்துள்ளது.

விளைவுகள் என்பவை நீங்கள் பெறுகின்ற விஷயங்களைப் பற்றியது. செயல்முறைகள் என்பவை நீங்கள் செய்கின்ற விஷயங்களைப் பற்றியது.

அடையாளம் என்பது நீங்கள் நம்புகின்ற விஷயங்களைப் பற்றியது. நிரந்தரமாக நீடிக்கக்கூடிய பழக்கங்களை உங்களிடம் வளர்த்தெடுப்பதைப் பொருத்தவரை, அதாவது, 1 சதவீத மேம்பாடுகள் தொடர்பான அமைப்புமுறையை உருவாக்குவதைப் பொருத்தவரை, மேற்கூறப்பட்ட மூன்று நிலைகளில் ஒன்று மற்றவற்றைவிடச் 'சிறந்ததாகவோ' அல்லது 'மோசமானதாகவோ' இருப்பது பிரச்சனையாக இருப்பதில்லை. மாற்றத்தின் மூன்று நிலைகளுமே தத்தம் சொந்த வழிகளில் பயனுள்ளவையாகத்தான் இருக்கின்றன. இங்கு மாற்றத்தின் திசைதான் பிரச்சனையாக இருக்கிறது.

பலர் தாங்கள் அடைய விரும்புகின்ற ஒன்றின்மீது கவனத்தைக் குவிப்பதன் மூலம் தங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கான செயல்முறையைத் துவக்குகின்றனர். இது விளைவுகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட பழக்கங்களுக்கு நம்மை இட்டுச் செல்லுகிறது. அடையாளத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட பழக்கங்களை உருவாக்குவது இதற்கான மாற்றாகும். இந்த அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், நாம் யாராக ஆக விரும்புகிறோம் என்பதன்மீது நாம் கவனம் செலுத்தத் தொடங்கலாம்.

புகைபிடிக்கும் பழக்கம் கொண்ட, ஆனால் இனிமேல் தாங்கள் புகைபிடிக்கப் போவதில்லை என்று தீர்மானித்துள்ள இரண்டு நபர்களைக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். முதல் நபரிடம் ஒரு சிகரெட் கொடுக்கப்படும்போது, "நான் இப்பழக்கத்தை நிறுத்த முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்," என்று கூறுகிறார். இது ஒரு நியாயமான பதில்போலத் தோன்றக்கூடும். ஆனால், இந்நபர் தான் இன்னும் அப்பழக்கத்தைக் கொண்டிருக்கும் ஒருவராகவே தன்னைப் பார்க்கிறார். இதே பழைய நம்பிக்கையை மனத்தில் வைத்துக் கொண்டு, தன்னுடைய நடத்தையைத் தன்னால் மாற்ற முடியும் என்று அவர் நம்புகிறார்.

புகைபிடிப்பதை நிறுத்த முயற்சிக்கின்ற இரண்டாவது நபரிடம் ஒரு சிகரெட் நீட்டப்படும்போது, "மன்னிக்கவும், நான் புகைபிடிப்பது இல்லை," என்று அவர் கூறுகிறார். இது ஒரு சிறிய வித்தியாசம்தான், ஆனால் இந்த பதில் அவருடைய அடையாளத்தில் ஒரு மாற்றத்தைச் சுட்டிக்காட்டுகிறது. புகைபிடிப்பது முன்பு அவருடைய வாழ்வில் ஒரு பகுதியாக இருந்தது, ஆனால் அவருடைய தற்போதைய வாழ்வில் அதற்கு எந்த இடமும் இல்லை. அவர் இனியும் புகைபிடிக்கும் ஒருவராகத் தன்னை அடையாளம் காணுவதில்லை.

பெரும்பாலான மக்கள் தங்களை மேம்படுத்திக் கொள்ள முயற்சிக்கும்போது தங்களுடைய அடையாளத்தை மாற்றிக் கொள்ளுவதைப் பற்றி யோசிப்பதுகூட இல்லை. அவர்கள் வெறுமனே, "நான் ஒல்லியாக இருக்க விரும்புகிறேன் (விளைவு). நான் இந்த உணவுப் பத்தியத்தைக் கடைபிடித்தால், நான் ஒல்லியாகிவிடுவேன் (செயல்முறை)," என்று நினைக்கின்றனர். இது குறித்த இலக்குகளை அவர்கள் நிணயிக்கின்றனர். அந்த இலக்குகளை அடைவதற்கு மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகளை அவர்கள் தீர்மானிக்கின்றனர். ஆனால், எந்த நம்பிக்கைகளை அவர்களை இயக்கிக் கொண்டிருக்கின்றனவோ, அவற்றை அவர்கள் ஒருபோதும் கருத்தில் கொள்ளுவதே இல்லை. அவர்கள் தங்களைக் குறித்துக் கொண்டுள்ள கண்ணோட்டத்தை ஒருபோதும் மாற்றுவதில்லை என்பதால், தங்களுடைய பழைய அடையாளம், மாற்றத்திற்கான தங்களுடைய புதிய திட்டங்களை நாசப்படுத்தக்கூடும் என்பதை அவர்கள் உணருவதில்லை.

செயல்நடவடிக்கைகளை உள்ளடக்கிய ஒவ்வோர் அமைப்புமுறைக்குப்

பின்னாலும் நம்பிக்கைகளை உள்ளடக்கிய ஓர் அமைப்புமுறை இருக்கிறது. ஒரு ஜனநாயக அமைப்புமுறையானது சுதந்திரம், பெரும்பான்மை ஆட்சி, சமுதாயச் சமத்துவம் போன்ற நம்பிக்கைகளின் அடிப்படையில் தோற்றுவிக்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு சர்வாதிகார அமைப்புமுறையானது முழு அதிகாரம், கண்டிப்புடன்கூடிய கீழ்ப்படிதல் போன்ற வித்தியாசமான நம்பிக்கைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. ஒரு ஜனநாயக ஆட்சியில், வாக்களிப்பதற்கு அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்களைத் தூண்டுவதற்கு ஏராளமான வழிகளை உங்களால் கற்பனை செய்ய முடியும். ஆனால் இப்படிப்பட்ட நடத்தை மாற்றம் ஒரு சர்வாதிகார ஆட்சியில் ஒருபோதும் சாத்தியமில்லை. அது அந்த அமைப்புமுறையின் அடையாளம் அல்ல. வாக்களித்தல் என்பது குறிப்பிட்ட சில நம்பிக்கைகளின்கீழ் ஒருபோதும் சாத்தியப்படாத ஒரு நடத்தையாகும்.

தனிநபர்கள், நிறுவனங்கள் அல்லது சமுதாயங்களைப் பற்றி நாம் பேசும்போதும் இதே போக்கு நிலவுகிறது. குறிப்பிட்ட சில நம்பிக்கைகளும் அனுமானங்களும் ஓர் அமைப்புமுறையை வடிவமைக்கின்றன.

உங்களுடைய சுயபிம்பத்துடன் இணக்கமாக இல்லாத நடத்தை நீண்டகாலம் நீடிக்காது. நீங்கள் அதிகப் பணத்தைக் கைவசப்படுத்த விரும்பக்கூடும், ஆனால் நீங்கள் ஒரு செலவாளி என்பது உங்கள் அடையாளமாக இருந்தால், சம்பாதிப்பதைவிடச் செலவழிப்பதை நோக்கித்தான் நீங்கள் தொடர்ந்து இழுக்கப்படுவீர்கள். நீங்கள் ஆரோக்கியமாக இருக்க விரும்பக்கூடும், ஆனால் நீங்கள் சௌகரியத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுத்தால், உடற்பயிற்சியில் ஈடுபடுவதற்கு மாறாக ஓய்வெடுப்பதை நோக்கி நீங்கள் இழுக்கப்படக்கூடும். உங்களுடைய கடந்தகால நடத்தைக்குக் காரணமான உங்களுடைய பழைய நம்பிக்கைகளை நீங்கள் மாற்றிக் கொள்ளாதவரை, உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றுவது உங்களுக்கு மிகக் கடினமாக இருக்கும். உங்களிடம் ஒரு புதிய இலக்கும் ஒரு புதிய திட்டமும் இருக்கின்றன, ஆனால் அடிப்படையில் நீங்கள் எப்படிப்பட்டவராக இருக்கிறீர்களோ அதை நீங்கள் இன்னும் மாற்றவில்லை.

கொலொராடோ மாநிலத்திலுள்ள போல்டர் நகரைச் சேர்ந்த பிரையன் கிளார்க் என்ற தொழிலதிபருடைய கதை இதற்கான ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டாகும். “எனக்கு நினைவு தெரிந்த நாள் முதலாக நான் என் நகங்களைக் கடித்து வந்துள்ளேன். நான் சிறுவனாக இருந்தபோது, நான் பதற்றமாக இருந்த நேரங்களில் என்னுடைய நகங்களைக் கடிப்பதை வழக்கமாகக் கொண்டிருந்தேன். ஆனால் பிறகு அது ஒரு மோசமான பழக்கமாக ஆகிவிட்டது. ஒருநாள், என் நகங்கள் சிறிது வளரும்வரை அவற்றை நான் கடிக்கப் போவதில்லை என்று நான் உறுதி பூண்டேன். மன உறுதியை மட்டுமே கொண்டு நான் அதைச் செய்து காட்டினேன்,” என்று கிளார்க் கூறினார்.

அவர் மேலும் தொடர்ந்தார். “நான் முதன்முறையாக ஓர் அழகு நிலையத்திற்குச் சென்று, கைவிரல் நகங்களைச் சீராக்கி அழகுபடுத்துவதற்கு வழங்கப்படுகின்ற ‘மேனிகியூர்’ சிகிச்சையை எடுத்துக் கொண்டேன். நான் என் நகங்களைப் பராமரிக்கத் தொடங்கினால் நான் அவற்றைக் கடிப்பதை நிறுத்திவிடுவேன் என்று நான் நினைத்தேன். என் முயற்சி பலனளித்தது. மேனிகியூர் சிகிச்சைக்குப் பிறகு என் நகங்கள் முதன்முறையாக அழகாகத் தோன்றின. என் நகங்கள் உண்மையிலேயே ஆரோக்கியமாகவும் வசீகரமாகவும் இருந்ததாகவும், ஆனால் நான் அவற்றைக் கடிப்பதுதான் அவற்றை அவலட்சணமாக ஆக்கியதாகவும் அழகு நிலையத்தில் எனக்கு மேனிகியூர் செய்தவர் என்னிடம் கூறினார். திடீரென்று, என்

நகங்கள் குறித்து நான் பெருமிதம் கொண்டேன். அது ஒரு மிகப் பெரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தியது. அன்றிலிருந்து நான் என் நகங்களை ஒருபோதும் கடிக்கவே இல்ல. ஏனெனில், அவற்றை ஒழுங்காக வைத்துக் கொள்ளுவதில் இப்போது நான் பெருமை கொள்ளுகிறேன்."

ஒரு பழக்கம் உங்களுடைய அடையாளத்தின் ஒரு பகுதியாக ஆகும்போது உங்களுக்குள் இருந்து ஓர் உச்சகட்ட ஊக்குவிப்பு உங்களுக்குக் கிடைக்கிறது. உங்களுடைய அடையாளத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட அம்சம் குறித்து நீங்கள் எவ்வளவு அதிகப் பெருமிதம் கொள்ளுகிறீர்களோ, அதனோடு தொடர்புடைய பழக்கங்களைத் தொடர்ந்து தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்கு நீங்கள் அவ்வளவு அதிகமாக ஊக்குவிக்கப்படுவீர்கள். உங்களுடைய தலைமுடி குறித்து நீங்கள் பெருமிதம் கொண்டிருந்தால், அதை ஒழுங்காகப் பராமரிப்பதற்குத் தேவையான அனைத்துப் பழக்கங்களையும் நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளுவீர்கள். உங்களுடய உடல் குறித்து நீங்கள் பெருமிதம் கொண்டிருந்தால், உடற்பயிற்சியை நீங்கள் ஒருபோதும் தவறவிட மாட்டீர்கள். எதில் உங்கள் பெருமிதம் சம்பந்தப்பட்டுள்ளதோ, அது தொடர்பான பழக்கங்களைத் தக்கவைப்பதற்கு நீங்கள் உங்களால் இயன்ற அளவு போராடுவீர்கள்.

அடையாளம் மாறும்போதுதான் உண்மையான நடத்தை மாற்றம் ஏற்படுகிறது. ஊக்குவிப்பின் காரணமாக நீங்கள் ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்கக்கூடும். ஆனால், அது உங்கள் அடையாளத்தின் ஒரு பகுதியாக ஆகும்போதுதான் நீங்கள் அப்பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பீர்கள். மேம்பாடுகள் உங்களுடைய அடையாளத்தின் ஒரு பகுதியாக ஆகும்வரை, அவை தற்காலிகமான மேம்பாடுகளாக மட்டுமே இருக்கும்.

- ஒரு புத்தகத்தைப் படிப்பது உங்கள் இலக்கு அல்ல, மாறாக, வாசிக்கும் பழக்கத்தைக் கொண்ட ஒருவராக ஆவதே உங்கள் இலக்கு.
- ஒரு மராத்தான் போட்டியில் கலந்து கொள்ளுவது உங்கள் இலக்கு அல்ல, ஓர் ஓட்டக்காரராக ஆவதுதான் உங்கள் இலக்கு.
- ஓர் இசைக் கருவியை வாசிக்கக் கற்றுக் கொள்ளுவது உங்கள் இலக்கு அல்ல, ஓர் இசைக் கலைஞராக ஆவதுதான் உங்கள் இலக்கு.

உங்கள் நடத்தைகள் பொதுவாக உங்களுடைய அடையாளத்தைப் பிரதிபலிக்கின்றன. நீங்கள் செய்கின்ற எந்தவொரு காரியமும், நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர் என்று நீங்கள் நம்புகிறீர்களோ அதைச் சுட்டிக்காட்டுகிறது. சரியான காரியத்தைச் செய்வது சுலபமானது. ஏனெனில், உங்களுடைய நடத்தையும் உங்கள் அடையாளமும் ஒன்றுக்கொன்று இசைவாக இருக்கும்போது, நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர் என்று நீங்கள் நம்புகிறீர்களோ அப்படிப்பட்டவராக நீங்கள் நடந்து கொள்ளுகிறீர்கள்.

ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்குவதில் உள்ள பிற அம்சங்களைப்போலவே, இதுவும் இரண்டு முனைகளைக் கொண்ட ஒரு வாள்தான். அடையாள மாற்றம் உங்களுக்கு சாதகமாகச் செயல்படும்போது சுயமேம்பாட்டிற்கான ஒரு சக்திவாய்ந்த ஆற்றலாக அது அமையக்கூடும். ஆனால் உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படும்போது, அது ஒரு சாபமாக ஆகக்கூடும். நீங்கள் ஓர் அடையாளத்தை ஏற்றுக் கொண்டவுடன், அந்த அடையாளத்தின்மீது நீங்கள் கொண்டுள்ள பிடிப்பு, மாறுவதற்கான உங்கள் திறன்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தும்படி செய்வது சுலபமானதாக இருக்கும். சிலர்

தங்களுடைய அடையாளத்துடன் தொடர்புடைய வழக்கங்களைக் கண்மூடித்தனமாகக் கடைபிடித்தபடி வாழ்க்கையை ஓட்டுகின்றனர்:

- "ஓரிடத்திற்குப் போவதற்கான வழியைக் கண்டுபிடிப்பது எனக்கு மிகவும் சிரமமான காரியம்."
- "அதிகாலையில் எழுவது எனக்கு சாத்தியமில்லை."
- "மக்களுடைய பெயர்களை என்னால் நினைவில் வைத்துக் கொள்ள முடியாது."
- "என்னால் எங்கும் ஒருபோதும் உரிய நேரத்திற்குள் போக முடிவதே இல்லை."
- "தொழில்நுட்பம் எனக்குச் சரிப்பட்டு வராது."
- "கணக்கு எனக்கு வரவே வராது."

இதுபோல இன்னும் ஆயிரக்கணக்கான 'வாக்குமூலங்கள்' இருக்கின்றன.

நீங்கள் ஒரு கதையை ஆண்டுக்கணக்காக உங்களிடம் கூறி வந்திருக்கும்போது, அதை உண்மை என்று நீங்கள் சுலபமாக ஏற்றுக் கொண்டுவிடுவீர்கள். காலப்போக்கில், சில குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளுக்கு நீங்கள் எதிர்ப்புக் காட்டத் தொடங்குவீர்கள். ஏனெனில், "நான் அதுவல்ல," என்று நீங்கள் நினைப்பீர்கள். உங்களுடைய சுயபிம்பத்தைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்கும், உங்களுடைய நம்பிக்கைகளுக்கு இசைவான ஒரு வழியில் நடந்து கொள்ளுவதற்குமான ஓர் உள்ளார்ந்த அழுத்தத்தை நீங்கள் உணருவீர்கள். நீங்கள் உங்களோடு முரண்பட்டு நிற்பதைத் தவிர்ப்பதற்கான வழிகளை நீங்கள் தேடுவீர்கள்.

ஓர் எண்ணமோ அல்லது செயலோ உங்களுடைய அடையாளத்துடன் எவ்வளவு அதிக ஆழமாகப் பிணைக்கப்பட்டுள்ளதோ, அதை மாற்றுவது அவ்வளவு அதிகக் கடினமானதாக இருக்கும். உங்களுடைய கலாச்சாரம் எதை நம்புகிறதோ (குழு அடையாளம்) அதையே நீங்களும் நம்புவதும், உங்களுடைய சுயபிம்பத்தைத் (தனிப்பட்ட அடையாளம்) தூக்கி நிறுத்துகின்ற விஷயத்தைச் செய்வதும் உங்களை சௌகரியமாக உணரச் செய்யக்கூடும் - அந்த நம்பிக்கையும் செயலும் தவறானவையாக இருந்தாலும்கூட! தனிநபர் நிலையிலும் சரி, குழு நிலையிலும் சரி, அல்லது சமுதாய நிலையிலும் சரி, நேர்மறையான மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்கு மிகப் பெரிய முட்டுக்கட்டையாக இருப்பது அடையாளத்தின் முரண்பாடுதான். நல்ல பழக்கங்கள் அறிவார்ந்தவையாக இருந்தாலும்கூட, அவை உங்கள் அடையாளத்துடன் முரண்பட்டு நின்றால், நீங்கள் அப்பழக்கங்களை நடைமுறையில் செயல்படுத்த மாட்டீர்கள்.

என்றேனும் நீங்கள் அதிக வேலைச் சுமையால் திணறிக் கொண்டிருந்தாலோ அல்லது அளவுக்கதிகமாகக் களைத்துப் போயிருந்தாலோ, உங்களுடைய பழக்கங்களைக் கடைபிடிப்பது உங்களுக்குக் கடினமாதாக இருக்கக்கூடும். ஆனால் காலப்போக்கில், நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளத் தவறுவதற்கான உண்மையான காரணம் உங்கள் சுயபிம்பம்தான். அது உங்கள் வழியில் குறுக்கிடுகிறது. நீங்கள் முன்னேற விரும்பினால், சில பழைய பழக்கங்களை நீங்கள் விட்டொழித்தாக வேண்டும். நீங்கள் சிறப்புற விரும்பினால், உங்களுடைய நம்பிக்கைகளைத் தொடர்ந்து திருத்தியமைக்க வேண்டும், உங்கள் அடையாளத்தை மேம்படுத்தவும் விரிவுபடுத்தவும் வேண்டும்.

இது ஒரு முக்கியமான கேள்வியை நம்முன் வைக்கிறது: நம்பிக்கைகளும்

உலகக் கண்ணோட்டமும் உங்கள் நடத்தையில் இவ்வளவு முக்கியமானதொரு பங்கு வகிக்கின்றன என்றால், அவை முதலில் எங்கிருந்து வருகின்றன? உங்களுடைய அடையாளம் எப்படி உருவாக்கப்படுகிறது? உங்களுக்கு சாதகமாகச் செயல்படுகின்ற, உங்களுடைய அடையாளத்தின் புதிய அம்சங்களை எவ்வாறு வலுப்படுத்துவது? உங்களுடைய வளர்ச்சியைத் தடுக்கின்ற அம்சங்களை எவ்வாறு படிப்படியாகக் களைவது?

உங்களுடைய அடையாளத்தை மாற்றுவதற்கான இரண்டு அம்சச் செயல்முறை

உங்களுடைய அடையாளம் உங்கள் பழக்கங்களிலிருந்து முளைக்கிறது. நீங்கள் பிறக்கும்போதே நம்பிக்கைகளோடு பிறப்பதில்லை. உங்களைப் பற்றி நீங்கள் கொண்டுள்ள நம்பிக்கை உட்பட அனைத்து நம்பிக்கைகளையும் நீங்கள் உங்கள் அனுபவங்களின் வாயிலாகக் கற்றுக் கொள்ளுகிறீர்கள்.

உங்கள் பழக்கங்களின் வாயிலாகத்தான் உங்கள் அடையாளத்தை நீங்கள் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். நீங்கள் தினமும் காலையில் எழுந்தவுடன் உங்கள் படுக்கையைச் சரி செய்யும்போது, நீங்கள் ஒழுங்குடன்கூடிய ஒருவர் என்ற அடையாளத்தை நீங்கள் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். நீங்கள் தினமும் எழுதும்போது, நீங்கள் படைப்பாற்றல் கொண்ட ஒருவர் என்ற அடையாளத்தை வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். நீங்கள் தினமும் பயிற்சி செய்யும்போது, நீங்கள் ஒரு விளையாட்டு வீரரின் அடையாளத்தை வெளிப்படுத்துகிறீர்கள்.

நீங்கள் ஒரு நடத்தையை எவ்வளவு அதிகமாக மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்துகிறீர்களோ, அந்த நடத்தையோடு தொடர்புடைய அடையாளத்தை நீங்கள் அவ்வளவு அதிகமாக வலியுறுத்துகிறீர்கள். இக்கணத்தில் உங்கள் அடையாளம் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அதை நீங்கள் நம்புவதற்கான ஒரே காரணம் அதற்கான ஆதாரம் உங்களிடம் இருப்பதுதான். நீங்கள் தொடர்ந்து இருபது ஆண்டுகளாக வாரந்தோறும் கோவிலுக்கோ அல்லது தேவாலயத்திற்கோ சென்று வழிபட்டு வந்தால், நீங்கள் சமயப் பற்றுக் கொண்டவர் என்பதற்கான ஆதாரம் உங்களிடம் இருக்கிறது. நீங்கள் தினமும் ஒரு மணிநேரம் உயிரியல் பாடங்களைப் படித்தால், நீங்கள் படிப்பில் ஆர்வம் கொண்டவர் என்பதற்கான ஆதாரத்தை நீங்கள் பெற்றுள்ளீர்கள். கொட்டும் மழையில்கூட நீங்கள் உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் சென்று பயிற்சி செய்தால், திடகாத்திரமான உடலைப் பெற்றிருப்பதற்கு நீங்கள் உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டிருப்பதற்கான ஆதாரம் உங்களிடம் இருக்கிறது. ஒரு நம்பிக்கை குறித்து உங்களிடம் எவ்வளவு அதிக ஆதாரம் இருக்கிறதோ, அவ்வளவு வலிமையாக நீங்கள் அதை நம்புவீர்கள்.

என்னுடைய ஆரம்பகால வாழ்வின் பெரும்பகுதியில், நான் என்னை ஓர் எழுத்தாளராக ஒருபோதும் கருதியதில்லை. நீங்கள் என்னுடைய பள்ளி ஆசிரியர்களிடமும் கல்லூரிப் பேராசிரியர்களிடமும் கேட்டால், நான் ஒரு சராசரி எழுத்தாளர் என்றுதான் அவர்கள் கூறுவர். நான் ஓர் எழுத்தாளராக ஆகத் தீர்மானித்தபோது, முதல் ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு ஒவ்வொரு திங்கட்கிழமையன்றும் வியாழக்கிழமையன்றும் ஒரு புதிய கட்டுரையை நான் வெளியிட்டேன். நான் ஓர் எழுத்தாளர் என்பதற்கான ஆதாரம் வளர வளர, ஓர் எழுத்தாளர் என்ற என்னுடைய அடையாளமும் வளர்ந்தது. நான் ஓர் எழுத்தாளராக என்னுடைய வாழ்க்கையைத் துவக்கவில்லை. மாறாக, என்னுடைய பழக்கங்களின் வாயிலாக நான் ஓர் எழுத்தாளராக ஆனேன்.

உங்கள் பழக்கங்கள் மட்டுமே உங்களுடைய அடையாளத்தின்மீது தாக்கம் விளைவிக்கின்ற ஒரே செயல்கள் அல்ல. ஆனால், அப்பழக்கங்களை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்தும்போது அப்பழக்கங்கள் முக்கியமானவையாக ஆகின்றன. வாழ்வில் ஒவ்வோர் அனுபவமும் உங்களுடைய சுயபிம்பத்தை மாற்றுகிறது. ஆனால் நீங்கள் ஒரு கால்பந்தை ஓரிரு முறை எட்டி உதைத்ததால் நீங்கள் உங்களை ஒரு கால்பந்து வீரராகக் கருத மாட்டீர்கள். அதேபோல, கையில் கிடைத்த ஒரு தாளில் நீங்கள் ஒரு படத்தைக் கிறுக்கியதால் நீங்கள் உங்களை ஓர் ஓவியராகக் கருத மாட்டீர்கள். ஆனால் நீங்கள் இச்செயல்களை மீண்டும் மீண்டும் செய்யும்போது, ஆதாரம் அதிகரிக்கிறது. அதனால் உங்களுடைய சுயபிம்பமும் மாறத் தொடங்குகிறது. எப்போதோ ஒரு முறை ஏற்படும் அனுபவம் மறைந்துவிடுகிறது, ஆனால் பழக்கங்களின் விளைவு மட்டும் காலப்போக்கில் வலிமை பெறுகின்றன. அதாவது, உங்கள் பழக்கங்கள்தான் உங்கள் அடையாளத்தை வடிவமைக்கின்ற பெரும்பான்மை ஆதாரத்தைக் கொடுக்கின்றன. இவ்வழியில், பழக்கங்களை உருவாக்கும் செயல்முறைதான் உண்மையில் உங்களுடைய அடையாளத்தை வளர்த்தெடுக்கும் செயல்முறையாக இருக்கிறது.

இது ஒரு படிப்படியான மாற்றம். நாம் முற்றிலும் புதியதொரு நபராக மாற வேண்டும் என்று தீர்மானித்து ஒரு சொடுக்குப் போட்டவுடன் நாம் மாறுவதில்லை. ஒவ்வொரு நாளாக, ஒவ்வொரு பழக்கமாக, படிப்படியாக நாம் மாறுகிறோம். நாம் தொடர்ந்து சிறிய அளவில் மாறிக் கொண்டே இருக்கிறோம்.

இவற்றையெல்லாம் வைத்துப் பார்க்கும்போது, பழக்கங்கள்தாம் உங்களுடைய அடையாளத்தை மாற்றுவதற்கான வழி என்பதை உங்களால் பார்க்க முடியும். அதாவது, உங்களுடைய அடையாளத்தை மாற்றுவதற்கு நடைமுறையில் செயல்படுத்தப்படக்கூடிய மிகச் சிறந்த வழி, நீங்கள் செய்கின்ற விஷயங்களை மாற்றுவதுதான்.

- நீங்கள் ஒரு பக்கம் முழுக்க எழுதுகின்ற ஒவ்வொரு முறையும் நீங்கள் ஓர் எழுத்தாளராக இருக்கிறீர்கள்.
- நீங்கள் உங்கள் வயலினை வாசிக்கப் பயிற்சி செய்யும் ஒவ்வொரு முறையும் நீங்கள் ஓர் இசைக் கலைஞராக இருக்கிறீர்கள்.
- நீங்கள் உங்களுடைய ஊழியர்களை ஊக்குவிக்கின்ற ஒவ்வொரு முறையும் நீங்கள் ஒரு தலைவராக இருக்கிறீர்கள்.

ஒவ்வொரு பழக்கமும் விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதோடு கூடவே, 'நீங்கள் உங்களை நம்ப வேண்டும்' என்ற மிக முக்கியமான ஒரு விஷயத்தையும் உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கிறது. உங்களால் முடியும் என்று நீங்கள் நம்பத் தொடங்குகிறீர்கள். இந்த நம்பிக்கை வளர வளர, உங்களைப் பற்றி நீங்கள் கூறும் கதை மாறத் தொடங்குகிறது.

இது இதற்கு நேரெதிரான வழியிலும் வேலை செய்யும். நீங்கள் ஒரு மோசமான பழக்கத்தைச் செயல்படுத்துவதைத் தேர்ந்தெடுக்கின்ற ஒவ்வொரு முறையும், குறிப்பிட்ட அந்த அடையாளத்திற்கு நீங்கள் வலுவூட்டுகிறீர்கள்.

புதிய அடையாளங்களை உருவாக்குவதற்குப் புதிய ஆதாரங்கள் தேவை. நீங்கள் எப்போதும் எந்தப் பழக்கங்களைச் செயல்படுத்தி வந்திருக்கிறீர்களோ, அவற்றையே நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் கடைபிடித்தால், நீங்கள் எப்போதும் பெற்று வந்துள்ள விளைவுகளையே மீண்டும் மீண்டும் பெறுவீர்கள். எதுவும் மாறவில்லை

என்றால், எதுவும் மாறப் போவதில்லை.

இது ஓர் எளிய இரண்டு-அம்சச் செயல்முறையாகும்:

1.நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.

2.சிறிய வெற்றிகள் மூலம் அதை உங்களுக்கு நீங்களே நிரூபித்துக் கொள்ளுங்கள்.

முதலில், நீங்கள் யாராக ஆக விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எதை ஆதரிக்கிறீர்கள்? உங்களுடைய கொள்கைகளும் விழுமியங்களும் எவை?

இவை அனைத்தும் பெரிய கேள்விகள். எங்கிருந்து துவக்குவது என்பது பலருக்கு உறுதியாகத் தெரிவதில்லை. ஆனால் எந்த வகையான விளைவுகளைத் தாங்கள் பெற விரும்புகிறோம் என்பதை மட்டும் அவர்கள் அறிந்துள்ளனர்: இருபது கிலோ எடையைக் குறைத்தல் அல்லது சம்பளத்தை இரண்டு மடங்கு அதிகரித்தல். அப்படியானால், அதிலிருந்து துவக்கி, பின்னோக்கிச் செயல்பட வேண்டும். அந்த விளைவுகளைப் பெறக்கூடிய வகையான நபராக ஆவதற்கு நீங்கள் முயற்சிக்க வேண்டும். "நான் விரும்புகின்ற விளைவைப் பெறுவதற்கு நான் எப்படிப்பட்ட நபராக இருக்க வேண்டும்?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். எந்த வகையான நபரால் இருபது கிலோ எடையை இழக்க முடியும்? எப்படிப்பட்ட ஒரு நபரால் ஒரு புதிய மொழியைக் கற்றுக் கொள்ள முடியும்? எப்படிப்பட்ட ஒரு நபரால் ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரத்தை நடத்த முடியும்?

எடுத்துக்காட்டாக, "எப்படிப்பட்ட ஒரு நபரால் ஒரு புத்தகத்தை எழுத முடியும்?" விடாமுயற்சியைக் கொண்ட நம்பகமான ஒருவரால் மட்டுமே ஒரு புத்தகத்தை எழுத முடியும். இப்போது உங்கள் கவனம் ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவதிலிருந்து (விளைவின் அடிப்படையில் அமைந்தது) விலகி, விடாமுயற்சியையும் நம்பகத்தன்மையையும் கொண்ட ஒரு நபராக (அடையாளத்தின் அடிப்படையில் அமைந்தது) ஆவதன்மீது குவிகிறது.

இச்செயல்முறை பின்வரும் நம்பிக்கைகளுக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடும்:

- "என் மாணவர்களுக்கு ஆதரவாக இருக்கின்ற வகையான ஓர் ஆசிரியர் நான்."
- "நோயாளிகளுக்குத் தேவையான நேரத்தையும் பரிவையும் வழங்குகின்ற வகையான ஒரு மருத்துவர் நான்."
- "என்னுடைய ஊழியர்களுக்கு ஆதரவாகக் குரல் கொடுக்கின்ற வகையான ஒரு மேலாளர் நான்."

நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக விரும்புகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் தீர்மானித்துவிட்டால், உங்களுக்கு விருப்பமான அந்த அடையாளத்தை வலுப்படுத்துவதற்கு, சிறிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுவதிலிருந்து நீங்கள் துவக்கலாம். என்னுடைய தோழி ஒருத்தி, "ஓர் ஆரோக்கியமான நபர் என்ன செய்வார்?" என்ற கேள்வியைத் தன்னைத் தானே கேட்டுக் கொண்டு சுமார் 45 கிலோ எடையைக் குறைத்தார். நாள் முழுவதும் அவர் இக்கேள்வியைத் தன்னுடைய வழிகாட்டியாகப் பயன்படுத்தினார். ஓர் ஆரோக்கியமான நபர் நடந்து செல்லுவாரா அல்லது டாக்ஸியில் பயணிப்பாரா? ஓர் ஆரோக்கியமான நபர் ஒரு பர்கரைச்

சாப்பிடுவாரா அல்லது சத்தான உணவை உட்கொள்ளுவாரா? தான் ஓர் ஆரோக்கியமான நபர்போல நடந்து கொண்டால், இறுதியில் தான் உண்மையிலேயே ஆரோக்கியமான ஒரு நபராக ஆவோம் என்பதை அவர் அறிந்து கொண்டார். அவருடைய நினைப்பு சரியென்று நிரூபணமாயிற்று.

இப்புத்தகத்தின் இன்னொரு முக்கியமான அம்சம் 'பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சிகள்'. உங்களுடைய பழக்கங்கள் உங்கள் அடையாளத்தை வடிவமைக்கின்றன, உங்கள் அடையாளம் உங்களுடைய பழக்கங்களை வடிவமைக்கிறது. இது ஓர் இருவழிப் பாதை. அனைத்துப் பழக்கங்களின் உருவாக்கமும் ஒரு பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியாகும் (அடுத்த அத்தியாயத்தில் இதை நாம் பார்க்கவிருக்கிறோம்), ஆனால் உங்கள் விளைவுகளுக்கு பதிலாக, உங்களுடைய விழுமியங்களும் கொள்கைகளும் அடையாளமும் அந்தச் சுழற்சியை இயக்க வேண்டியது முக்கியம். உங்கள் கவனம் ஒரு குறிப்பிட்ட விளைவைப் பெறுவதன்மீது இருக்கக்கூடாது, மாறாக, நீங்கள் எந்த வகையான நபராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ அப்படிப்பட்டவராக ஆவதன்மீதே உங்கள் ஒட்டுமொத்த கவனமும் குவிந்திருக்க வேண்டும்.

பழக்கங்கள் ஏன் முக்கியம் என்பதற்கான உண்மையான காரணம்

அடையாளத்தை மாற்றுவதுதான் பழக்கத்தை மாற்றுவதற்கான ஆற்றல்மிக்க வழியாகும். உங்களிடத்திலும், உங்கள் குடும்பத்தாரிடத்திலும், உங்கள் குழுவிலும், உங்கள் நிறுவனத்திலும், நீங்கள் விரும்புகின்ற வேறு எந்தவோரிடத்திலும் சிறந்த பழக்கங்களை வளர்த்தெடுப்பது பற்றிய படிப்படியான அறிவுறுத்தல்கள் இனிவரும் பக்கங்களில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. ஆனால் உண்மையான கேள்வி, "நீங்கள் எத்தகைய நபராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ, அத்தகைய ஒருவராக நீங்கள் ஆகிக் கொண்டிருக்கிறீர்களா?" என்பதுதான். 'எப்படி' என்பது முதலடி அல்ல, 'யார்' என்று தெரிந்து கொள்ளுவதுதான் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய முதல் நடவடிக்கையாகும். நீங்கள் யாராக ஆக விரும்புகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அறிந்திருக்காவிட்டால், மாற்றம் குறித்த உங்களுடைய தேடல் ஒரு சுக்கான் இல்லாத ஒரு படகைப்போல இருக்கும். அதனால்தான் நாம் இங்கிருந்து துவக்குகிறோம்.

உங்களை பற்றிய உங்களுடைய நம்பிக்கைகளை மாற்றுவதற்கான சக்தி உங்களிடம் இருக்கிறது. உங்கள் அடையாளம் கல்லில் வடிக்கப்படவில்லை. ஒவ்வொரு கணத்திலும் நீங்கள் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான சுதந்திரம் உங்களுக்கு இருக்கிறது. இன்று நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்ற பழக்கங்களைக் கொண்டு இன்று நீங்கள் வலியுறுத்த விரும்புகின்ற அடையாளத்தை உங்களால் தேர்ந்தெடுக்க முடியும்.

சிறந்த பழக்கங்களை வளர்த்தெடுப்பது என்பது தினமும் இரவில் பல் துலக்குவதையோ, தினமும் காலையில் குளிர்ந்த நீரில் குளிப்பதையோ, அல்லது தினமும் ஒரே வகையான ஆடையை அணிவதையோ பற்றியது அல்ல. அதிகப் பணம் சம்பாதித்தல், எடையைக் குறைத்தல், மன அழுத்தத்தைக் குறைத்தல் போன்ற புறவயமான வெற்றிகளை அடைவதைப் பற்றியதும் அல்ல அது. இவற்றையெல்லாம் நீங்கள் அடைவதற்குப் பழக்கங்கள் நிச்சயமாக உதவும் என்றாலும், அடிப்படையில் பழக்கங்கள் என்பவை ஒன்றைப் பெற்றிருப்பதைப் பற்றியது அல்ல, மாறாக, ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான நபராக ஆவதைப் பற்றியதே.

பழக்கங்கள் முக்கியமானவையாக இருப்பதற்குக் காரணம், நீங்கள் எத்தகையவராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ அப்படிப்பட்டவராக ஆக அவை உங்களுக்கு உதவுவதுதான். பழக்கங்கள் மூலமாகத்தான் நீங்கள் உங்களைப் பற்றிய உங்களுடைய ஆழமான நம்பிக்கைகளை வளர்த்துக் கொள்ளுகிறீர்கள். இன்னும் சொல்லப் போனால், நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களாகவே ஆகிறீர்கள்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- மூன்று நிலைகளிலான மாற்றங்கள் இருக்கின்றன: விளைவு மாற்றம், செயல்முறை மாற்றம், மற்றும் அடையாள மாற்றம்.
- நீங்கள் அடைய விரும்புகின்றவற்றின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு பதிலாக, நீங்கள் யாராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ அதன்மீது உங்கள் கவனத்தை ஒன்றுகுவிப்பதுதான் உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கான ஆற்றல்மிக்க வழியாகும்.
- உங்களுடைய பழக்கங்களிலிருந்துதான் உங்களுடைய அடையாளம் வெளிவருகிறது. உங்களுடைய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும் நீங்கள் எத்தகையவராக ஆக விரும்புகிறீர்களோ அதற்கு நீங்கள் அளிக்கின்ற ஒரு வாக்காகும்.
- நீங்கள் சிறப்புற விரும்பினால், உங்களுடைய நம்பிக்கைகளைத் தொடர்ந்து திருத்தியமைக்க வேண்டும், உங்கள் அடையாளத்தை மேம்படுத்தவும் விரிவுபடுத்தவும் வேண்டும்.
- நம்பிக்கைகள் முக்கியமானவையாக இருப்பதற்கான உண்மையான காரணம் சிறந்த விளைவுகளை அவற்றால் உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்க முடியும் என்பது அல்ல; மாறாக, உங்களைப் பற்றிய உங்களுடைய நம்பிக்கைகளை அவற்றால் மாற்ற முடியும் என்பதுதான்.

3
நான்கு எளிய நடவடிக்கைகள் மூலம் சிறப்பான பழக்கங்களை வளர்த்தெடுப்பது எப்படி

1898ல் எட்வர்டு தார்ன்டைக் என்ற உளவியலாளர் நடத்திய ஒரு பரிசோதனை, பழக்கங்கள் எப்படி உருவாகின்றன என்பதையும் நம்முடைய நடத்தையை வழிநடத்துகின்ற விதிகளையும் புரிந்து கொள்ளுவதற்கான அடித்தளத்தை உருவாக்கிக் கொடுத்தது. விலங்குகளின் நடத்தையை ஆய்வு செய்வதில் ஆர்வம் கொண்டிருந்த தார்ன்டைக், பூனைகளைக் கொண்டு தன்னுடைய ஆய்வைத் துவக்கினார்.

அவர் ஒவ்வொரு பூனையையும் ஒரு கூண்டுப் பெட்டிக்குள் வைத்தார். ஒரு கயிற்றை இழுப்பதன் மூலமாகவோ, ஒரு கம்பியை அழுத்துவதன் மூலமாகவோ அல்லது ஒரு மேடையின்மீது ஏறுவதன் மூலமாகவோ திறக்கப்படக்கூடிய ஒரு கதவின் வழியாக அப்பூனை தப்பிச் செல்லக்கூடிய விதத்தில் அந்தக் கூண்டுப் பெட்டி வடிவமைக்கப்பட்டிருந்தது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பெட்டியில் ஒரு கம்பி வைக்கப்பட்டிருந்தது. அந்தக் கம்பியை அழுத்தினால், அது அந்தப் பெட்டியின் பக்கவாட்டில் இருக்கும் ஒரு கதவைத் திறக்கும். அந்தக் கதவு திறக்கப்பட்டுவிட்டால், அந்தப் பூனை அதன் வழியாக வெளியேறி அங்கே ஒரு தட்டில் வைக்கப்பட்டிருக்கும் உணவை மகிழ்ச்சியாக உட்கொள்ளலாம்.

பெரும்பாலான பூனைகள் அப்பெட்டிக்குள் அடைக்கப்பட்ட உடனேயே தப்பி வெளியே வர விரும்பின. அவை தம்முடைய மூக்கை அந்தப் பெட்டியின் மூலைகளுக்குள் நுழைத்தன, பெட்டிக்கு இடையிடையே இருந்த இடைவெளிகளின் ஊடாகத் தம்முடைய பாதங்களை வெளியே நீட்டின, ஆங்காங்கே தொங்கிக் கொண்டிருந்த பொருட்களைப் பிடித்து இழுத்தன. அப்பெட்டிக்குள் இருந்த அனைத்தையும் ஒருசில நிமிடங்கள் ஆய்வு செய்த பிறகு, அப்பூனைகள் அந்தக் கம்பியைப் பிடித்து இழுத்துக் கதவைத் திறந்து வெளியே ஓடின.

தார்ன்டைக் ஒவ்வொரு பூனையின் நடத்தையையும் கவனமாகக் குறிப்பெடுத்தார். துவக்கத்தில் அப்பூனைகள் அந்தப் பெட்டிக்குள் வெறுமனே அங்குமிங்கும் சுற்றித் திரிந்தன. ஆனால் அந்தக் கம்பி அழுத்தப்பட்டுக் கதவு திறந்தபோது அவை கற்றுக் கொள்ளத் தொடங்கின. கம்பி அழுத்தப்படுவதற்கும், தாம் வெளியே தப்பி ஓடிச் சென்று உணவை உட்கொள்ளுவதற்கும் இருந்த தொடர்பை அப்பூனைகள் கண்டுகொண்டன.

ஒவ்வொரு பூனையும் இருபதிலிருந்து முப்பது முறை இந்த வழக்கத்திற்கு உட்படுத்தப்பட்டதைத் தொடர்ந்து, ஒருசில நொடிகளில் அவற்றால் அப்பெட்டியிலிருந்து தப்பி வெளியேற முடிந்தது. எடுத்துக்காட்டாக, தார்ன்டைக்கின் குறிப்பு இவ்வாறு அமைந்திருந்தது: "12வது பூனை தப்பிப்பதற்குப் பின்வரும் நேரத்தை எடுத்துக் கொண்டது: 160 நொடிகள், 30 நொடிகள், 90 நொடிகள், 60, 15, 28, 20, 30, 22, 11, 15, 20, 12, 10, 14, 10, 8, 8, 5, 10, 8, 6, 6, 7."

முதல் மூன்று பரிசோதனைகளின்போது, அப்பூனை சராசரியாக 1.5 நிமிடங்களில் தப்பித்தது. கடைசி மூன்று பரிசோதனைகளின்போது, அது சராசரியாக 6.3 நொடிகளில் தப்பியது. தொடர்ச்சியான பயிற்சிக்குப் பிறகு ஒவ்வொரு பூனையும் வெகுசில தவறுகளை மட்டுமே செய்தன, அவை வேகமாகவும் செயல்பட்டன. ஒரே தவறை மீண்டும் மீண்டும் செய்வதற்கு பதிலாக, அவை நேராகத் தீர்வை நோக்கிச் சென்றன.

தன்னுடைய ஆய்வின் முடிவில், கற்றல் செயல்முறையைத் தார்ன்டைக் இவ்வாறு விவரித்தார்: "ஒரு நடத்தையினால் ஏற்படும் விளைவு மனநிறைவளிப்பதாக இருக்கும்போது அந்த நடத்தை மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படும். இனிமையற்றப் பின்விளைவை ஏற்படுத்துகின்ற நடவடிக்கைகள் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுவதற்கான சாத்தியம் மிகக் குறைவே." அவருடைய இந்த ஆய்வுக் கருத்து, நம்முடைய சொந்த வாழ்வில் பழக்கங்கள் எப்படி உருவாகின்றன என்பதைப் பற்றி விவாதிப்பதற்கான சரியான துவக்கப் புள்ளியாக அமைகிறது.

உங்கள் மூளை ஏன் பழக்கங்களை உருவாக்குகிறது

தானாகவே நிகழக்கூடிய அளவுக்குப் போதுமான முறை மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுகின்ற ஒரு நடத்தைதான் பழக்கமாகும். வாழ்வில் நீங்கள் ஒரு புதிய சூழ்நிலையை எதிர்கொள்ளும்போது, உங்கள் மூளை ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. "இச்சூழ்நிலைக்கு நான் எவ்வாறு செயல்விடை அளிக்க வேண்டும்?" நீங்கள் ஒரு பிரச்சனையை முதன்முறையாக எதிர்கொள்ளும்போது, அதை எப்படித் தீர்க்க வேண்டும் என்பது உங்களுக்கு உறுதியாகத் தெரிவதில்லை. மேற்குறிப்பிடப்பட்ட உளவியலாளரான தார்ன்டைக்கைப்போல நீங்களும் பலவற்றை முயற்சி செய்து பார்த்து, உங்கள் பிரச்சனைக்கான தீர்வைக் கண்டுபிடிக்கிறீர்கள்.

இச்சமயத்தில் உங்கள் மூளையில் மிக அதிகமான நரம்பியல் நடவடிக்கைகள் நிகழுகின்றன. நீங்கள் உங்களுடைய சூழ்நிலையை கவனமாக ஆய்வு செய்து, எப்படி நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்பது பற்றிப் பிரக்ஞையுடன்கூடிய தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளுகிறீர்கள். நீங்கள் ஏராளமான தகவல்களை உள்வாங்கிக் கொண்டு, அவை அனைத்தையும் அர்த்தப்படுத்த முயற்சிக்கிறீர்கள். மிகுந்த பலனளிக்கும் நடவடிக்கை எது என்பதைக் கற்றுக் கொள்ளுவதில் உங்கள் மூளை மும்முரமாக இருக்கிறது.

அந்தக் கம்பியை அழுத்துகின்ற அந்தப் பூனையைப்போலவே எப்போதாவது நீங்களும் ஒரு தீர்வைக் கண்டுபிடிக்கிறீர்கள். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் பதற்றமாக இருக்கும்போது சிறிது நேரம் வெளியே ஓடிவிட்டு வருவது உங்களை ஆசுவாசப்படுத்துவதை நீங்கள் கண்டறிகிறீர்கள். நாள் முழுவதும் வேலை செய்ததால் உளரீதியாகக் களைத்துப் போயுள்ள நீங்கள், வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடுவது உங்களை ஆசுவாசப்படுத்துவதைத் தெரிந்து கொள்ளுகிறீர்கள். நீங்கள் தொடர்ந்து ஆய்வு செய்து கொண்டே இருக்கிறீர்கள், பிறகு திடீரென்று உங்களுக்கு ஒரு வெகுமதி கிடைக்கிறது.

ஓர் எதிர்பாராத வெகுமதியை நீங்கள் எதிர்கொள்ளுவதைத் தொடர்ந்து, அடுத்த முறை நீங்கள் உங்கள் உத்தியை மாற்றுகிறீர்கள். அந்த வெகுமதி கிடைப்பதற்கு முன்பு நிகழ்ந்த நிகழ்வுகளை உங்கள் மூளை உடனடியாகப் பதிவு செய்து கொள்ளுகிறது. "இது இனிமையான உணர்வைக் கொடுக்கிறதே! இதற்கு முன்பு நான் என்ன செய்தேன்?" என்று அது யோசிக்கிறது.

முயற்சித்தல், தோல்வியடைதல், கற்றுக் கொள்ளுதல், வித்தியாசமாக முயற்சித்தல்: அனைத்து மனித நடத்தைகளின் பின்னாலுள்ள பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சி இதுதான். தொடர்ச்சியான பயிற்சியின் மூலம், பயனற்ற நடத்தைகள் மறைந்துவிடுகின்றன, பயன்னுள்ள நடவடிக்கைகள் வலிமைப்படுத்தப்படுகின்றன. ஒரு பழக்கம் இப்படித்தான் உருவாகிறது.

ஒரு பிரச்சனையை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் எதிர்கொள்ளும்போது, அதைத்

தீர்ப்பதற்கான செயல்முறையை உங்கள் மூளை தன்னியக்கப்படுத்தத் தொடங்குகிறது. உங்களுடைய பழக்கங்கள் என்பவை நீங்கள் அடிக்கடி எதிர்கொள்ளுகின்ற பிரச்சனைகளையும் மன அழுத்தங்களையும் தீர்க்கின்ற பல தொடர்ச்சியான தன்னிச்சையான தீர்வுகளே. "பழக்கங்கள் என்பவை நம்முடைய சூழலில் மீண்டும் மீண்டும் எழுகின்ற பிரச்சனைகளுக்கான எளிய, நம்பகமான தீர்வுகள்," என்று நடத்தைசார் அறிவியலறிஞரான ஜேசன் ரேஹா கூறுகிறார்.

பழக்கங்கள் உருவாக்கப்படும்போது, மூளையில் நிகழுகின்ற நடவடிக்கைகளின் அளவு குறைகிறது. வெற்றியைக் கணிக்கின்ற அறிகுறிகளைப் பதிவு செய்து கொள்ளவும் மற்றவற்றைத் தூக்கியெறியவும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளுகிறீர்கள். எதிர்காலத்தில் இதே போன்ற ஒரு சூழ்நிலை எழும்போது, எதைத் தேட வேண்டும் என்பதை நீங்கள் துல்லியமாக அறிந்திருக்கிறீர்கள். ஒரு சூழ்நிலையின் ஒவ்வொரு கோணத்தையும் அலசுவதற்கான தேவை இனியும் இருப்பதில்லை. உங்கள் மூளை தன்னுடைய ஆய்வை நிறுத்திவிட்டு, 'இது நிகழ்ந்தால், அதற்கு இதுதான் தீர்வு,' என்று ஒரு மனரீதியான விதியை உருவாக்கிக் கொள்ளுகிறது. இதன் விளைவாக, நீங்கள் அழுத்தத்தை உணரும்போது, வெளியே சிறிது நேரம் ஓடிவிட்டு வருவதற்கான தூண்டுதல் உங்களுக்குள் தானாகவே முளைக்கிறது. அதேபோல, வேலை முடிந்து வீடு திரும்பிய உடனேயே, வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாட நீங்கள் தூண்டப்படுகிறீர்கள். முன்பு முயற்சி தேவைப்பட்ட ஒரு நடத்தை இப்போது தன்னிச்சையானதாக ஆகியுள்ளது. அதாவது, ஒரு பழக்கம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

பழக்கங்கள் என்பவை அனுபவங்களிலிருந்து கற்றுக் கொள்ளப்படுகின்ற மனரீதியான குறுக்குவழிகளாகும். கடந்தகாலத்தில் ஒரு பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு நீங்கள் மேற்கொண்ட பல தொடர்ச்சியான நடவடிக்கைகளைப் பற்றிய ஒரு நினைவுதான் ஒரு பழக்கம் என்றும் நாம் கூறலாம். சூழ்நிலை சரியாக இருக்கும்போது, நீங்கள் இந்தத் தீர்வை நினைவுகூர்ந்து, அதே தீர்வை இச்சூழ்நிலைக்குச் செயல்படுத்தலாம். கடந்தகாலத்தை மூளை நன்றாக நினைவில் வைத்திருப்பதற்கான முதன்மைக் காரணம், எதிர்காலத்தில் எது பலனளிக்கும் என்பதைக் கணிப்பதுதான்.

ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்குவது நம்புதற்கரிய விதத்தில் பலனளிக்கிறது. ஏனெனில், பிரக்ஞையுடன்கூடிய வெளிமனம் மூளைக்கு ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கிறது. உங்கள் வெளிமனத்தால் ஒரு நேரத்தில் ஒரு பிரச்சனையின்மீது மட்டுமே கவனம் செலுத்த முடியும். அதன் விளைவாக, மிகவும் இன்றியமையாத வேலை எதுவோ அதைக் கையாளுவதற்காக உங்களுடைய பிரக்ஞையுடன்கூடிய கவனத்தைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதில் உங்கள் மூளை எப்போதும் மும்முரமாக இருக்கிறது. முடிந்தபோதெல்லாம், வேலைகளை வெளிமனம் பிரக்ஞையற்ற மனத்திடம் ஒப்படைக்க விரும்புகிறது. ஒரு பழக்கம் உருவாக்கப்படும்போது துல்லியமாக இதுதான் நிகழுகிறது. பழக்கங்கள் உங்கள் மூளையிலுள்ள தகவல் குவியல்களைக் குறைத்து, உங்கள் உளத்திறனை மேம்படுத்தி, நீங்கள் உங்கள் கவனத்தைப் பிற வேலைகளின்மீது செலுத்த உதவுகிறது.

பழக்கங்கள் பலனளிப்பவையாக இருந்தாலும்கூட, அவற்றின் நன்மைகளைப் பற்றி ஒருசிலர் கேள்வி எழுப்புகின்றனர். "பழக்கங்கள் என் வாழ்க்கையை சலிப்பூட்டுவதாக ஆக்கிவிடுமா? எனக்குப் பிடிக்காத ஒரு வாழ்க்கைமுறைக்குள் நான் சிக்கிக் கொள்ள நான் விரும்பவில்லை. பழக்கங்கள் வாழ்வின்

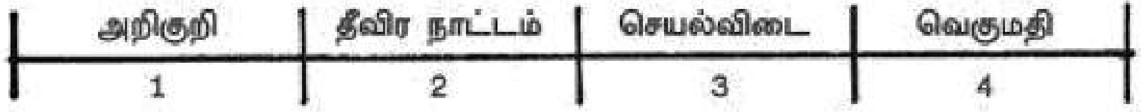
தன்னிச்சையான போக்கையும் உற்சாகத்தையும் பறித்துவிடாதா?" என்று அவர்கள் வாதிடுகின்றனர். இப்படிப்பட்டக் கேள்விகள் ஒரு பொய்யான பிரிவினையைத் தோற்றுவிக்கின்றன. பழக்கங்களைத் தேர்ந்தெடுத்தல், சுதந்திரத்தை அடைதல் ஆகிய இரண்டுக்கும் இடையே ஏதோ ஒன்றைத்தான் நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்தாக வேண்டும் என்ற ரீதியில் சிந்திக்க அவை உங்களைத் தூண்டுகின்றன. ஆனால் யதார்த்தத்தில், அவை ஒன்றுக்கொன்று ஆதரவாக இருக்கின்றன.

பழக்கங்கள் சுதந்திரத்தை மட்டுப்படுத்துவதில்லை. அவை சுதந்திரத்தை உருவாக்குகின்றன. இன்னும் சொல்லப் போனால், பழக்கங்களைக் கையாளாத மக்கள்தான் மிகக் குறைந்த அளவு சுதந்திரத்தை அனுபவிக்கின்றனர். பணத்தைத் திட்டமிட்டுச் செலவிடவும் சேமிக்கவும் உதவக்கூடிய நல்ல பொருளாதாரப் பழக்கங்கள் இல்லாவிட்டால், நீங்கள் பணத்திற்கு எப்போதும் கஷ்டப்பட்டுக் கொண்டே இருப்பீர்கள். நல்ல ஆரோக்கியப் பழக்கங்கள் இல்லாவிட்டால், நீங்கள் எப்போதும் சக்தியற்றவராக உணருவீர்கள். நல்ல கற்றல் பழக்கங்கள் இல்லாவிட்டால், நீங்கள் எப்போதும் பின்தங்கி இருப்பதுபோல உணருவீர்கள். நான் எப்போது உடற்பயிற்சி செய்ய வேண்டும், நான் எழுதுவதற்கு எங்கே போக வேண்டும், கட்டணங்களை நான் எப்போது செலுத்த வேண்டும் போன்ற எளிய தீர்மானங்களை எடுப்பதற்குக்கூட நீங்கள் கட்டாயப்படுத்தப்பட வேண்டியிருந்தால், சுதந்திரத்திற்கு உங்களுக்கு அதிக நேரம் மிச்சமிருக்காது. வாழ்வின் அடிப்படைகளை சுலபமாக்கிக் கொள்ளுவதன் மூலமாக மட்டுமே சுதந்திரமான சிந்தனைக்கும் படைப்பாற்றலுக்கும் தேவையான மனவெளியை உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும்.

நீங்கள் சிறந்த பழக்கங்களை உருவாக்கி, வாழ்வின் அடிப்படைகள் கையாளப்படுவதை உறுதி செய்தவுடன், புதிய சவால்கள்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கும் அடுத்தப் பிரச்சனைகளைக் கையாளுவதில் மேதமை பெறுவதற்கும் உங்கள் மனத்திற்கு நேரமும் சுதந்திரமும் கிடைத்துவிடுகின்றன. நிகழ்காலத்தில் பழக்கங்களை வளர்த்தெடுப்பது எதிர்காலத்தில் நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்றவற்றை அதிக அளவில் செய்வதற்கான சுதந்திரத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறது.

பழக்கங்கள் செயல்படும் விதத்திற்குப் பின்னால் உள்ள அறிவியல்

ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கான செயல்முறையை நான்கு எளிய நடவடிக்கைகளாகப் பிரிக்கலாம்: அறிகுறி, தீவிர நாட்டம், செயல்விடை மற்றும் வெகுமதி. இந்த அடிப்படை அம்சங்களை மேலும் கூறுபோடுவது, ஒரு பழக்கம் என்றால் என்ன என்பதையும், அது எப்படிச் செயல்படுகிறது என்பதையும், அதை எப்படி மேம்படுத்துவது என்பதையும் நாம் புரிந்து கொள்ள நமக்கு உதவும்.



படம் 5: அனைத்துப் பழக்கங்களும் இதே வரிசையில் இந்த நான்கு நிலைகளுக்கும் உட்படுகின்றன.

இந்த நான்கு அம்சச் செயல்முறைதான் ஒவ்வொரு பழக்கத்தின் முதுகெலும்பாக இருக்கிறது. ஒவ்வொரு முறையும் உங்கள் மூளை இதே வரிசையில் இந்த நான்கு அம்சங்களுக்கும் உட்படுகிறது.

முதலாவது, அறிகுறி. ஒரு நடத்தையைத் துவக்குவதற்கு இது உங்கள் மூளையைத் தூண்டுகிறது. ஒரு வெகுமதியைக் கணிக்கின்ற ஒரு சிறு துளித் தகவல் இது. உணவு, நீர், உடலுறவு போன்ற முதன்மை வெகுமதிகள் கிடைக்கக்கூடிய இடங்களைச் சுட்டிக்காட்டிய அறிகுறிகள்மீது நம்முடைய பண்டைய வேட்டையாடிகள் மிகுந்த கவனம் செலுத்தினர். இன்று, பணம், புகழ், அதிகாரம், அந்தஸ்து, புகழ்ச்சி, ஒப்புதல், அன்பு, நட்பு, தனிப்பட்ட மனநிறைவு போன்ற இரண்டாம்பட்ச வெகுமதிகளைக் கணிக்கக்கூடிய அறிகுறிகளைக் கற்றுக் கொள்ளுவதற்கு நாம் நம்முடைய நேரத்தின் பெரும்பகுதியைச் செலவிடுகிறோம். (இவற்றைக் குறித்தத் தேடல்கள், உயிர் பிழைத்து இருப்பதற்கும் இனப்பெருக்கம் செய்வதற்குமான நம்முடைய வாய்ப்புகளையும் மறைமுகமாக மேம்படுத்துகின்றன. அதுதானே நாம் செய்கின்ற எல்லாவற்றுக்கும் பின்னால் உள்ள ஆழமான உள்நோக்கமாக இருக்கிறது?)

வெகுமதிகள் இருக்கின்ற இடங்களைப் பற்றிய அறிகுறிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்காக உங்கள் மனம் தொடர்ந்து உங்களுடைய அகச்சூழல்களையும் புறச்சூழல்களையும் ஆய்வு செய்கிறது. நாம் ஒரு வெகுமதிக்கு வெகு அருகே வந்துவிட்டோம் என்பதை முதலில் உணர்த்துவது அறிகுறிகள்தாம் என்பதால், இயல்பாக அது ஒரு தீவிர நாட்டத்திற்கு இட்டுச் செல்லுகிறது.

தீவிர நாட்டம்தான் ஒவ்வொரு பழக்கத்திற்கும் பின்னாலுள்ள ஊக்குவிப்பு ஆற்றலாக இருக்கிறது. ஓரளவு ஊக்குவிப்போ அல்லது ஆழ்விருப்பமோ இல்லாவிட்டால், நாம் செயலில் இறங்குவதற்கு எந்தக் காரணமும் இருக்காது. நீங்கள் தீவிர நாட்டம் கொள்ளுவது ஒரு பழக்கத்தின்மீது அல்ல; மாறாக, அந்தப் பழக்கத்தால் உருவாகின்ற நிலை மாற்றத்தைத்தான் நீங்கள் நாடுகிறீர்கள். ஒரு சிகரெட்டைப் புகைப்பதில் உங்களுக்கு நாட்டம் ஏற்படுவதில்லை, ஆனால் அது கொடுக்கின்ற நிம்மதியுணர்வைத்தான் நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள். பல் துலக்குவது உங்களை ஊக்குவிப்பதில்லை, ஆனால் அது உங்கள் வாயை சுத்தப்படுத்துவதன் மூலம் உங்களுக்குக் கொடுக்கின்ற ஒரு நல்லவிதமான உணர்வுதான் உங்களை ஊக்குவிக்கிறது. ஒவ்வொரு தீவிர நாட்டமும் உங்களுடைய உள்ளார்ந்த நிலையை

மாற்றுவதற்கான ஓர் ஆழ்விருப்பத்துடன் தொடர்புபடுத்தப்பட்டுள்ளது. இது ஒரு முக்கியமான விஷயம். இதைப் பற்றி இன்னோர் அத்தியாயத்தில் நாம் விரிவாகப் பார்க்கலாம்.

தீவிர நாட்டம் என்பது நபருக்கு நபர் வேறுபட்டிருக்கிறது. கோட்பாட்டுரீதியாகப் பார்க்கும்போது, எந்தவொரு தகவலும் ஒரு தீவிர நாட்டத்தைத் தூண்டக்கூடும்; ஆனால் யதார்த்தத்தில், ஒரே அறிகுறிகள் எல்லோரையும் ஊக்குவிப்பதில்லை. ஒரு சூதாடிக்கு, சூதாடுவதற்கான இயந்திரங்களின் ஒலி ஒரு தூண்டுதலாக அமையக்கூடும். சூதாடும் பழக்கம் இல்லாத ஒருவருக்கு இந்த சுதாட்ட இயந்திரங்களின் சத்தங்கள் அர்த்தமற்றவையாகத் தோன்றும். அர்த்தப்படுத்தப்பட்டாலொழிய அறிகுறிகளுக்கு எந்த அர்த்தமும் கிடையாது. பார்க்கின்றவருடைய எண்ணங்களும் உணர்வுகளும் உணர்ச்சிகளும்தான் ஓர் அறிகுறியை ஒரு தீவிர நாட்டமாக மாற்றுகிறது.

செயல்விடை மூன்றாவது நடவடிக்கையாகும். செயல்விடைதான் நீங்கள் நடைமுறையில் செயல்படுத்துகின்ற பழக்கமாகும். இது ஓர் எண்ணமாகவோ அல்லது செயலாகவோ இருக்கலாம். ஒரு செயல்விடை நிகழுகிறதா இல்லையா என்பது நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் ஊக்குவிக்கப்பட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதையும், எவ்வளவு சலசலப்பு அந்த நடத்தையோடு தொடர்புபடுத்தப்பட்டுள்ளது என்பதையும் சார்ந்துள்ளது. ஒரு குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைக்கு நீங்கள் செலவிடத் தயாராக இருப்பதைவிட அதிகமான உடல்ரீதியான அல்லது மனரீதியான முயற்சி தேவைப்படும்போது, அந்த நடவடிக்கையை நீங்கள் மேற்கொள்ள மாட்டீர்கள். உங்களுடைய செயல்விடை உங்கள் திறனையும் சார்ந்துள்ளது. அதாவது, ஒரு விஷயத்தைச் செய்வதற்கான திறன் உங்களுக்கு இருந்தால் மட்டுமே அது ஒரு பழக்கமாக உருவாக முடியும்.

இறுதியாக, செயல்விடை ஒரு வெகுமதியை வழங்குகிறது. வெகுமதிதான் ஒவ்வொரு பழக்கத்தின் இறுதி இலக்காக இருக்கிறது. அறிகுறி என்பது அந்த வெகுமதியை கவனிப்பதைப் பற்றியது. தீவிர நாட்டம் என்பது அந்த வெகுமதியை அடைய விரும்புவதைப் பற்றியது. செயல்விடை என்பது அந்த வெகுமதியைக் கைவசப்படுத்துவதைப் பற்றியது. வெகுமதிகளை நாம் துரத்தைச் செல்லுவதற்கு இரண்டு முக்கியக் காரணங்கள் உள்ளன: (1) அவை நமக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கின்றன; (2) அவை நமக்குக் கற்றுக் கொடுக்கின்றன.

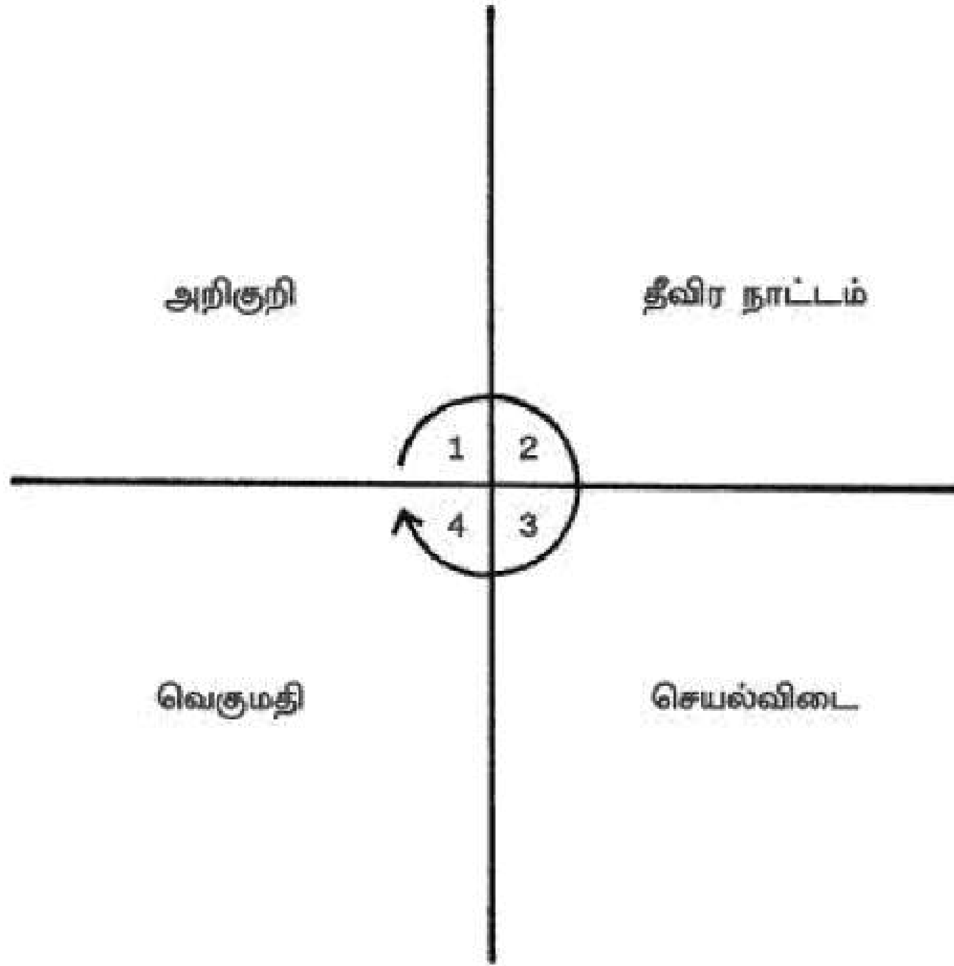
உங்களுடைய தீவிர நாட்டத்தை நிறைவேற்றுவதுதான் வெகுமதிகளின் முதல் நோக்கம். வெகுமதிகள் சுயமாகவே பல அனுகூலங்களை வழங்குகின்றன. தண்ணீரும் உணவும் நீங்கள் உயிர்வாழத் தேவையான ஆற்றலை உங்களுக்குக் கொடுக்கின்றன. வேலையில் ஒரு பதவி உயர்வைப் பெறுவது அதிகப் பணத்தையும் மதிப்பையும் கொண்டுவருகிறது. உடலைக் கட்டுக்கோப்பாக வைத்துக் கொள்ளுவது உங்கள் ஆரோக்கியத்தை மேம்படுத்துகிறது. ஆனால் வெகுமதிகளுடைய உடனடிப் பலன் இதுதான்: சாப்பிடுவதற்கோ, அந்தஸ்தைப் பெறுவதற்கோ, அல்லது மற்றவர்களுடைய ஒப்புதலைப் பெறுவதற்கோ நீங்கள் கொண்டுள்ள தீவிர நாட்டத்தை அது நிறைவேற்றுகிறது.

இரண்டாவதாக, எந்த நடவடிக்கைகள் எதிர்காலத்தில் நினைவுபடுத்திப் பார்க்கத்தக்கவை என்பதை வெகுமதிகள் நமக்குக் கற்றுக் கொடுக்கின்றன. உங்கள் மூளையால் வெகுமதிகளைக் கண்டுபிடிக்க முடியும். எந்த நடவடிக்கைகள் உங்களுக்கு மனநிறைவையும் இன்பத்தையும் கொடுக்கின்றன என்பதை அது தொடர்ந்து கண்காணிக்கிறது. இன்ப உணர்வும் ஏமாற்ற உணர்வும், பயனுள்ள

நடவடிக்கைகளைப் பயனற்ற நடவடிக்கைகளிலிருந்து வேறுபடுத்திப் பார்ப்பதற்கு உங்கள் மூளைக்கு உதவக்கூடிய பின்னூட்டக்கருத்து அமைப்புமுறையின் ஒரு பகுதியாகும். வெகுமதிகள் அந்தப் பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியை ஒரு முடிவுக்குக் கொண்டுவந்து ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்கி நிலைப்படுத்துகின்றன.

இந்த நான்கு நிலைகளில் ஏதேனும் ஒரு நிலையில் ஒரு நடத்தை போதுமானதாக இல்லாவிட்டால், அது ஒரு பழக்கமாக ஆகாது. அறிகுறியை நீக்கிவிட்டால், உங்கள் பழக்கம் தொடங்கக்கூடச் செய்யாது. தீவிர நாட்டத்தைக் குறைத்துக் கொண்டால், நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான ஊக்குவிப்பை நீங்கள் ஒருபோதும் உணர மாட்டீர்கள். நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கை மிகவும் கடினமானதாக இருந்தால், அதை உங்களால் செய்ய முடியாது. வெகுமதி உங்களைத் திருப்திப்படுத்தாவிட்டால், அந்த நடவடிக்கையை எதிர்காலத்தில் மீண்டும் செய்வதற்கு உங்களுக்கு எந்தக் காரணமும் இல்லாமல் போய்விடும். முதல் மூன்று அம்சங்களும் இல்லாவிட்டால், ஒரு நடத்தை நிகழப் போவதில்லை. இந்த நான்கு அம்சங்களுமே இல்லாவிட்டால், ஒரு நடத்தை மீண்டும் ஒருபோதும் வெளிப்படுத்தப்பட வாய்ப்பில்லை.

பழக்கச் சுழற்சி



படம் 6: பழக்கத்தின் நான்கு நிலைகளும் ஒரு பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியாக விவரிக்கப்படுகின்றன. இச்சுழற்சி உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் தொடர்ந்து நிகழ்ந்து கொண்டே இருக்கிறது. இது உங்கள் சூழலைத் தொடர்ந்து கண்காணிக்கிறது, அடுத்து என்ன நிகழும் என்று கணிக்கிறது, பல்வேறு செயல்விடைகளை முயற்சித்துப் பார்க்கிறது, விளைவுகளிலிருந்து கற்றுக் கொள்ளுகிறது.

சுருக்கமாகக் கூறினால், ஓர் அறிகுறி ஒரு தீவிர நாட்டத்தைத் தூண்டுகிறது; அந்த நாட்டம் ஒரு செயல்விடையை ஊக்குவிக்கிறது; அச்செயல்விடை ஒரு வெகுமதியைக் கொடுக்கிறது. அந்த வெகுமதி உங்களுடைய தீவிர நாட்டத்தைத் திருப்திப்படுத்துகிறது. இறுதியில், அந்த வெகுமதி அந்த அறிகுறியோடு

தொடர்புபடுத்தப்படுகிறது. இவை நான்கும் சேர்ந்து ஒரு நரம்பியல்ரீதியான பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியை உருவாக்குகின்றன. இது பழக்கங்களை உருவாக்குகிறது. இச்சுழற்சி 'பழக்கச் சுழற்சி' என்று அழைக்கப்படுகிறது.

இச்சுழற்சி உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் தொடர்ந்து நிகழ்ந்து கொண்டே இருக்கிறது. இது உங்கள் சூழலைத் தொடர்ந்து கண்காணிக்கிறது, அடுத்து என்ன நிகழும் என்று கணிக்கிறது, பல்வேறு செயல்விடைகளை முயற்சித்துப் பார்க்கிறது, விளைவுகளிலிருந்து கற்றுக் கொள்ளுகிறது. இந்த ஒட்டுமொத்தச் செயல்முறையும் கணநேரத்தில் நிகழுகிறது. இதை நாம் பிரக்ஞையின்றி மீண்டும் மீண்டும் பயன்படுத்துகிறோம்.

இந்த நான்கு அம்சங்களையும் இரண்டு நிலைகளாக நாம் பிரிக்கலாம்: பிரச்சனை நிலை மற்றும் தீர்வு நிலை. அறிகுறியும் தீவிர நாட்டமும் பிரச்சனை நிலையில் உள்ளடங்கியுள்ளன. ஏதோ ஒன்று மாறியாக வேண்டும் என்பதை நீங்கள் அப்போதுதான் உணருகிறீர்கள். செயல்விடையும் வெகுமதியும் தீர்வு நிலையில் உள்ளடங்கியுள்ளன. இங்குதான் நீங்கள் நடவடிக்கை எடுத்து, நீங்கள் விரும்புகின்ற மாற்றத்தை உருவாக்குகிறீர்கள்.

பிரச்சனை நிலை		தீர்வு நிலை	
1. அறிகுறி	2. தீவிர நாட்டம்	3. செயல்விடை	4. வெகுமதி

அனைத்து நடத்தைகளும் ஒரு பிரச்சனையைத் தீர்க்க வேண்டும் என்ற ஆழ்விருப்பத்தால் முடுக்கிவிடப்படுகின்றன. சில சமயங்களில், நீங்கள் ஏதேனும் நல்லதை கவனித்துவிட்டு அதைக் கைவசப்படுத்த விரும்புவது பிரச்சனையாக இருக்கிறது. சில சமயங்களில், நீங்கள் வேதனையை அனுபவிக்கிறீர்கள், அதிலிருந்து உடனடியாக விடுபட விரும்புகிறீர்கள். அக்கணத்தில் இது உங்கள் பிரச்சனையாக இருக்கிறது. எப்படிப் பார்த்தாலும், நீங்கள் எதிர்கொள்ளுகின்ற பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதுதான் ஒவ்வொரு பழக்கத்தின் நோக்கமாகும்.

நிஜ வாழ்வில் இதற்கான சில எடுத்துக்காட்டுக்கள் பின்வரும் அட்டவணையில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

பிரச்சனை நிலை		தீர்வு நிலை	
1. அறிகுறி	2. தீவிர நாட்டம்	3. செயல்விடை	4. வெகுமதி
உங்கள் போனில் ஒரு புதிய குறுஞ்செய்தி வந்து ஒலியெழுப்புகிறது.	அச்செய்தியில் கூறப்பட்டுள்ள விஷயத்தை நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகிறீர்கள்.	நீங்கள் உங்கள் அலைபேசியை எடுத்து அந்தக் குறுஞ்செய்தியைப் படிக்கிறீர்கள்.	குறுஞ்செய்தியைப் படிக்க வேண்டும் என்ற உங்கள் தீவிர நாட்டத்தை நீங்கள் நிறைவேற்றுகிறீர்கள். உங்கள் அலைபேசியைக் கையிலெடுப்பது உங்கள் அலைபேசி ஒலிப்பதோடு தொடர்புபடுத்தப் படுகிறது.
நீங்கள் உங்கள் மின்னஞ்சல்களுக்கு விடையளித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்.	நீங்கள் உங்கள் வேலையின் காரணமாக மன அழுத்தத்தை உணரத் தொடங்குகிறீர்கள், வேலைச் சுமையால் திக்குமுக்காடிப் போகிறீர்கள், விஷயங்கள் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பது போன்ற உணர்வை நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்கள்.	நீங்கள் உங்கள் விரல் நகங்களைக் கடிக்கிறீர்கள்.	மன அழுத்தத்தைக் குறைப்பதற்கான உங்கள் தீவிர நாட்டத்தை நீங்கள் பூர்த்தி செய்கிறீர்கள். நகங்களைக் கடிப்பது மின்னஞ்சல்களுக்கு பதிலளிப்பதோடு தொடர்புபடுத்தப் படுகிறது.
நீங்கள் காலையில் கண்விழிக்கிறீர்கள்.	நீங்கள் விழிப்பாக இருப்பதாக நீங்கள் உணர விரும்புகிறீர்கள்.	நீங்கள் ஒரு டம்ளர் காபி அருந்துகிறீர்கள்.	விழிப்பாக இருக்க வேண்டும் என்ற உங்கள் தீவிர நாட்டத்தை நீங்கள் நிறைவேற்றுகிறீர்கள். காபி அருந்துவது காலையில் கண்விழிப்பதோடு தொடர்புபடுத்தப் படுகிறது.
நீங்கள் உங்கள் அலுவலகத்திலிருந்து சிறிது தொலைவில் உள்ள ஒரு தெருவில் நடந்து செல்லும்போது, திடீரென்று 'கேக்' வாசனையை முகருகிறீர்கள்.	கேக் சாப்பிட வேண்டும் என்ற தீவிர நாட்டம் உங்களுக்குள் முளைவிடுகிறது.	நீங்கள் ஒரு கேக்கை வாங்கிச் சாப்பிடுகிறீர்கள்.	ஒரு கேக் சாப்பிடுவதற்கான உங்கள் விருப்பத்தை நீங்கள் நிறைவேற்றுகிறீர்கள். ஒரு கேக்கை வாங்குவது உங்களுடைய அலுவலகத்திற்கு அருகே உள்ள தெரு வழியாக நடந்து செல்லுவதோடு தொடர்புபடுத்தப் படுகிறது.

பிரச்சனை நிலை		தீர்வு நிலை	
1. அறிகுறி	2. தீவிர நாட்டம்	3. செயல்விடை	4. வெகுமதி
வேலையில் ஒரு பணித்திட்டத்தில் நீங்கள் ஒரு முட்டுக்கட்டையை எதிர் கொள்ளுகிறீர்கள்.	நீங்கள் ஏதோ ஒன்றில் சிக்கிக் கொண்டிருப்பது போல உணருகிறீர்கள். உங்கள் விரக்தியிலிருந்து விடுபட விரும்புகிறீர்கள்.	நீங்கள் உங்கள் அலைபேசியை எடுத்து சமூக ஊடகங்களில் வளைய வரத் தொடங்குகிறீர்கள்.	விரக்தியிலிருந்து விடுபடுவதற்கான உங்கள் தீவிர நாட்டம் நிறைவேற்றப் படுகிறது. சமூக ஊடகங்களில் வளைய வருவது வேலையில் தேக்கமடைந்துள்ளது போன்ற உணர்வுடன் தொடர்புபடுத்தப் படுகிறது.
நீங்கள் ஓர் இருட்டான அறைக்குள் நுழைகிறீர்கள்.	எல்லாவற்றையும் உங்களால் பார்க்க முடிய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள்.	அந்த அறையிலுள்ள விளக்கைப் போடுகிறீர்கள்.	பார்க்க வேண்டும் என்ற உங்கள் தீவிர நாட்டத்தை நீங்கள் நிறைவேற்றுகிறீர்கள். விளக்கைப் போடுவது இருட்டான அறையில் இருப்பதோடு தொடர்புபடுத்தப் படுகிறது.

நீங்கள் ஓர் இருட்டான அறைக்குள் நுழைந்து, விளக்கிற்கான சுவிட்சைப் போடுவதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் இந்த எளிய பழக்கத்தை இதற்கு முன்பு எண்ணற்ற முறை செய்திருக்கிறீர்கள். எனவே, நீங்கள் சிந்திக்காமல் இப்போது அந்த சுவிட்சைத் தட்டுகிறீர்கள். கணப்பொழுதில், மேற்குறிப்பிடப்பட்ட அந்த நான்கு நிலைகளின் ஊடாக நீங்கள் செயல்படுகிறீர்கள். நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான தூண்டுதல் நீங்கள் சிந்திக்காமலேயே உங்களுக்குள் எழுகிறது.

நாம் வளர்ந்து பெரியவர்களாக ஆகும்போது, நம்முடைய வாழ்க்கையைக் கட்டுப்படுத்தி இயக்கிக் கொண்டிருக்கின்ற பழக்கங்களை நாம் அரிதாகவே கவனிக்கிறோம். தினமும் காலையில் நாம் அதே இடத்தில் அமர்ந்துதான் செய்தித்தாள் படிக்கிறோம் என்பதையோ, வீட்டிலிருந்து வெளியே போகும்போது நாமாகவே மின்விளக்கை அணைப்பதையோ, மாலையில் வீடு திரும்பியதும் உடனடியாக உடை மாற்றிக் கொள்ளுகிறோம் என்பதையோ பற்றி நாம் ஒருபோதும் சிந்தித்துப் பார்ப்பதே இல்லை. ஆண்டுக்கணக்கில் மனரீதியாக நாம் பழக்கப்படுத்தப்படுவதால், சிந்திக்காமல் நாம் இந்த வழக்கங்களைக் கடைபிடிக்கிறோம்.

நடத்தை மாற்றத்தின் நான்கு விதிகள்

அறிகுறி, தீவிர நாட்டம், செயல்விடை, வெகுமதி ஆகிய நான்கு நிலைகளும்

தினமும் நாம் செய்கின்ற அனைத்து விஷயங்கள்மீதும் எவ்வாறு தாக்கம் விளைவிக்கின்றன என்பதை இனிவரும் அத்தியாயங்களில் அடிக்கடி நாம் பார்க்கவிருக்கிறோம். ஆனால் அதற்கு முன்பு, நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்கவும் மோசமான பழக்கங்களைக் களையவும் நாம் பயன்படுத்தக்கூடிய விதத்தில் இந்த நான்கு அம்சங்களையும் ஒரு நடைமுறைக் கட்டமைப்பாக மாற்ற வேண்டும்.

இந்தக் கட்டமைப்பை 'நடத்தை மாற்றத்திற்கான நான்கு விதிகள்' என்று நான் அழைக்கிறேன். இது நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கும் மோசமானவற்றைக் களைந்தெறிவதற்குமான எளிய விதிகளை வழங்குகிறது. ஒவ்வொரு விதியும் மனித நடத்தையின்மீது தாக்கம் விளைவிக்கின்ற ஒரு நெம்புகோல் என்று நீங்கள் நினைத்துக் கொள்ளலாம். நெம்புகோல்கள் சரியான இடங்களில் நிலை பெற்றிருக்கும்போது, நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. அவை தவறான இடங்களில் நிலை பெற்றிருக்கும்போது, நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவது கிட்டத்தட்ட சாத்தியமற்றதாக இருக்கிறது.

	ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்குவது எப்படி
1வது விதி (அறிகுறி)	அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்.
2வது விதி (தீவிர நாட்டம்)	அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்.
3வது விதி (செயல்விடை)	அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்.
4வது விதி (வெகுமதி)	அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்.

இதே விதிகளைத் தலைகீழாகத் திருப்பிப் போடுவதன் மூலம் மோசமான பழக்கங்களை நம்மால் களைய முடியும்.

	ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவது எப்படி
1வது விதி (அறிகுறி)	அதைப் பார்வைக்குப் புலப்படாததாக ஆக்குங்கள்.
2வது விதி (தீவிர நாட்டம்)	அதை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்.
3வது விதி (செயல்விடை)	அதைக் கடினமானதாக ஆக்குங்கள்.
4வது விதி (வெகுமதி)	அதை மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்குங்கள்.

இந்த நான்கு விதிகளும் எந்தவொரு மனித நடத்தைக்கும் பொருந்தக்கூடியவை என்று நான் கூறினால் அது பொறுப்பற்றதாக இருக்கும். ஆனால், அவை கிட்டத்தட்ட எல்லாவற்றுக்கும் பொருந்துவதாக நான் நினைக்கிறேன். விளையாட்டுத் துறையிலிருந்து அரசியல்வரை, கலையிலிருந்து மருத்துவம்வரை, நகைச்சுவையிலிருந்து நிர்வாகம்வரை அனைத்துத் துறைகளுக்கும் இந்த நான்கு விதிகளும் பொருந்துவதை விரைவில் நீங்கள் காணுவீர்கள். நீங்கள் எதிர்கொண்டிருக்கும் சவால் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, இந்த விதிகளை உங்களால் பயன்படுத்த முடியும். ஒவ்வொரு பழக்கத்திற்கும் முற்றிலும் வித்தியாசமான உத்திகள் தேவையில்லை.

நீங்கள் உங்கள் நடத்தையை மாற்ற விரும்பும்போதெல்லாம், பின்வரும் கேள்விகளை உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்:

1.இதை நான் எப்படி வெளிப்படையாகத் தெரியக்கூடியதாக ஆக்குவது ?

2.இதை நான் எப்படி வசீகரமானதாக ஆக்குவது ?

3.இதை எப்படி சுலபமானதாக ஆக்குவது ?

4.இதை எப்படி மனநிறைவு தருவதாக ஆக்குவது ?

"நான் என்ன செய்யப் போவதாகக் கூறுகிறேனோ, அதை நான் ஏன் செய்வதில்லை? நான் ஏன் என் எடையைக் குறைப்பதில்லை? நான் ஏன் புகைபிடிப்பதை நிறுத்துவதில்லை? நான் ஏன் ஒரு பகுதிநேரத் தொழிலைத் துவக்குவதில்லை? நான் ஏன் முதுமைப் பருவத்திற்காகச் சேமிப்பதில்லை? ஒன்று முக்கியம் என்று தெரிந்தும் நான் ஏன் அதற்காக நேரம் ஒதுக்குவதில்லை?" என்று நீங்கள் எப்போதேனும் யோசித்திருக்கிறீர்களா? இக்கேள்விகளுக்கான விடைகள் அந்த நான்கு விதிகளில் எங்கோ ஒளிந்திருக்கக்கூடும். நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கும் மோசமான பழக்கங்களைக் களைவதற்கும் இந்த நான்கு அடிப்படை விதிகளைப் புரிந்து கொள்ளுவதும் அவற்றை உங்கள் தேவைக்கு ஏற்ப எப்படி மாற்றியமைப்பது என்பதைத் தெரிந்திருப்பதும் இன்றியமையாதது. மனித இயல்புக்கு எதிராக இருக்கின்ற எந்தவோர் இலக்கும் தோற்றுவிடும்.

உங்கள் வாழ்வில் உள்ள அமைப்புமுறைகள்தாம் உங்கள் பழக்கங்களை வடிவமைக்கின்றன. இனிவரும் அத்தியாயங்களில், இந்த நான்கு விதிகளையும் ஒவ்வொன்றாக நாம் விரிவாகப் பார்க்கவிருக்கிறோம். நல்ல பழக்கங்கள் இயல்பாக முளைக்கின்ற, மோசமான பழக்கங்கள் தாமாகவே மறைந்துவிடுகின்ற வகையான ஓர் அமைப்புமுறையை உருவாக்குவதற்கு இந்த நான்கு விதிகளையும் நாம் எப்படிப் பயன்படுத்தலாம் என்பதையும் நாம் அலசவிருக்கிறோம்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- தானாகவே நிகழக்கூடிய அளவுக்குப் போதுமான முறை மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுகின்ற ஒரு நடத்தைதான் பழக்கமாகும்.
- மிகக் குறைவான ஆற்றலையும் முயற்சியையும் செலவிட்டு வாழ்வின் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதுதான் பழக்கங்களின் உச்சகட்ட நோக்கமாகும்.
- அறிகுறி, தீவிர நாட்டம், செயல்விடை, வெகுமதி ஆகிய நான்கு அம்சங்களை உள்ளடக்கிய ஒரு பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியாக எந்தவொரு பழக்கத்தையும் நம்மால் கூறுபோட்டுக் கொள்ள முடியும்.
- நடத்தை மாற்றத்திற்கான நான்கு விதிகள் சிறப்பான பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கு நாம் பயன்படுத்தக்கூடிய எளிய விதிகளே. அவை பின்வருமாறு: (1) அதை வெளிப்படையாகத் தெரியும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள், (2) அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள், (3) அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள், (4) அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்.

முதலாவது விதி:

அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்

4

அவரிடம் ஏதோ பிரச்சனை உள்ளது

கேரி கிளீன் என்ற உளவியலாளர் என்னிடம் கூறிய ஒரு கதையை நான் உங்களோடு பகிர்ந்து கொள்ள விரும்புகிறேன். பல ஆண்டுகளாக ஒரு மருத்துவ உதவியாளராக வேலை செய்து வந்திருந்த ஒரு பெண், நெடுநாட்கள் கழித்துத் தன்னுடைய குடும்ப விழா ஒன்றுக்காகத் தன்னுடைய மாமனாரின் வீட்டிற்கு வந்தபோது, அவரைப் பார்த்தக் கணத்தில் கவலை கொண்டார்.

"உங்கள் உடலில் ஏதோ பிரச்சனை உள்ளது," என்று அப்பெண் தன் மாமனாரிடம் கூறினார்.

"என்னிடம் என்ன பிரச்சனையைக் கண்டாய்? நான் நன்றாகத்தானே இருக்கிறேன்?" என்று அந்த மாமனார் பதிலளித்தார்.

"இல்லை. நீங்கள் இக்கணமே மருத்துவமனைக்குப் போயாக வேண்டும்," என்று அப்பெண் வலியுறுத்தினார்.

ஒருசில மணிநேரத்திற்குப் பிறகு, அவருடைய மாமனாருக்கு ஒரு முக்கியமான அறுவைச் சிகிச்சை நடைபெற்றது. அவருடைய முக்கியமான இதயத் தமனி ஒன்றில் அடைப்பு ஏற்பட்டிருந்தது மருத்துவப் பரிசோதனையில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. அவருக்கு எந்நேரத்திலும் மாரடைப்பு வருவதற்கான சாத்தியக்கூறு இருந்தது. அந்த அறுவைச் சிகிச்சை அவருடைய

உயிரைக் காப்பாற்றியது. அவருடைய மருமகள் மட்டும் தன்னுடைய உள்ளுணர்வு கூறியதைக் கேட்டிருக்காவிட்டால், அப்பெரியவர் இறந்து போயிருக்கக்கூடும்.

அப்பெண் அவரிடம் எதைக் கண்டார்? வரவிருந்த மாரடைப்பை அவர் எவ்வாறு கணித்தார்?

முக்கியமான தமனிகள் அடைபடும்போது, முக்கியமான உறுப்புகளுக்கு ரத்தத்தை அனுப்புவதன்மீது உடல் தன் கவனம் முழுவதையும் ஒன்றுகுவிக்கிறது. அதனால், தோலின் மேற்பரப்புக்கு அருகே ரத்தம் குறைவாகப் பாய்கிறது. இதன் விளைவாக, முகத்திற்கு வருகின்ற ரத்தத்தின் அளவு மாறுபடுகிறது. இதயப் பிரச்சனைக்கு ஆளான பல நோயாளிகளை அப்பெண் கையாண்டிருந்ததால், ஒருவரைப் பார்த்த உடனேயே இந்த நோயை உணர்ந்து கொள்ளுவதற்கான திறனை அவர் தன்னையும் அறியாமல் தன்னிடம் வளர்த்திருந்தார். தன்னுடைய மாமனாரிடம் தான் வித்தியாசமாக எதைக் கண்டோம் என்பதை அவரால் விளக்க முடியவில்லை, ஆனால் அந்தப் பெரியவரிடம் ஏதோ பிரச்சனை இருந்ததை அவர் அறிந்து கொண்டார்.

இதே போன்ற கதைகள் பிற துறைகளிலும் இருக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, ரேடார் திரையில் தோன்றுகின்ற ஒரு புள்ளியைப் பார்த்துவிட்டு அது எதிரியின் ஏவுகணையா அல்லது தங்களுடைய சொந்த விமானமா என்பதை

ராணுவ ஆய்வாளர்களால் அடையாளம் கண்டுபிடித்துவிட முடியும் - எல்லாம் ஒரே வேகத்தில், ஒரே உயரத்தில் பறந்து கொண்டிருந்தாலும்கூட! ரேடார் திரையில் தோன்றும் புள்ளிகள் அனைத்தும் எல்லா விதத்திலும் கிட்டத்தட்ட ஒரே மாதிரிதான் இருக்கும். வளைகுடாப் போரின்போது, லெஃப்டினன்ட் கமாண்டர் மைக்கேல் ரைலி தன்னுடைய ஒட்டுமொத்தப் போர்க்கப்பலைக் காப்பாற்றுவதற்காக ஓர் ஏவுகணையைச் சுட்டு வீழ்த்தும்படி ஆணையிட்டார். ரேடார் திரையில் அந்த ஏவுகணை அந்தப் போர்க்கப்பலின் விமானங்களில் ஒன்றைப்போலவே தெரிந்தும்கூட, அவர் சரியான உத்தரவைப் பிறப்பித்திருந்தார். அவை அதை எப்படிச் செய்தார் என்பதை அவருடைய மேலதிகாரிகளால்கூட விளக்க முடியவில்லை.

அருங்காட்சியகக் காப்பாளர்கள் ஓர் உண்மையான ஓவியத்திற்கும் அதன் போலிக்கும் இடையேயான வேறுபாட்டை எளிதில் கண்டுபிடிக்கும் திறன் பெற்றவர்களாக அறியப்படுகின்றனர். அந்த ஓவியங்களின் எந்த அம்சம் தங்களுக்கு அந்த வித்தியாசத்தை உணர்த்தியது என்பதை அவர்களால் கூற முடியாது. பக்கவாதம் வருவதற்கான எந்த அறிகுறியும் சாதாரணக் கண்களுக்குத் தெரியாதபோது, அனுபவம் வாய்ந்த கதிர்வீச்சு மருத்துவரால் ஒரு மூளையின் ஸ்கேனைப் பார்த்தவுடனேயே உடலின் எந்தப் பகுதியில்

பக்கவாதம் வரும் என்பதைத் துல்லியமாகக் கணிக்க முடியும். தன்னிடம் சிகையலங்காரம் செய்து கொள்ள வருகின்ற பெண் வாடிக்கையாளர்களின் தலைமுடியைத் தொட்டுப் பார்த்த உடனேயே அப்பெண் கர்ப்பம் தரித்திருக்கிறாரா என்பதைக் கண்டுபிடித்துவிடும் திறன் கொண்ட சிகையலங்கார நிபுணர்களைப் பற்றி நான் கேள்விப்பட்டிருக்கிறேன்.

மனித மூளையானது ஒரு கணிக்கும் இயந்திரமாகும். அது தொடர்ந்து உங்களுடைய சூழல்களை ஆய்வு செய்து, தான் எதிர்கொள்ளுகின்ற தகவல்களை அலசுகிறது. ஒரு மருத்துவ உதவியாளர் ஓர் இதய நோயாளியின் முகத்தைப் பார்ப்பதுபோல, ஒரு ராணுவ ஆய்வாளர் ஒரு ரேடார் திரையில் ஓர் ஏவுகணையைப் பார்ப்பதுபோல, ஒன்றை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் அனுபவிக்கும்போது, தனக்குக் கிடைக்கும் தகவல்களில் எது முக்கியம் என்பதை உங்கள் மூளை கவனிக்கத் தொடங்குகிறது. பிறகு, அது பொருத்தமான அறிகுறிகளைக் குறித்து வைத்துக் கொண்டு, எதிர்காலத்தில் பயன்படுத்துவதற்காக அவற்றைப் பதிவு செய்து கொள்ளுகிறது.

போதுமான பயிற்சி கிடைத்திருக்கும்போது, விளைவுகளைக் கணிக்கக்கூடிய அறிகுறிகளை உங்களால் கண்டுகொள்ள முடியும். நீங்கள் பிரக்ஞையோடு அதைப் பற்றி சிந்திக்காமலேயே அந்த அறிகுறிகளை நீங்கள் கவனிப்பீர்கள். அனுபவங்களின் வாயிலாகத் தான் கற்றுக்

கொண்ட பாடங்களை உங்கள் மூளை பதிவு செய்து கொள்ளுகிறது. நாம் எதைக் கற்றுக் கொண்டிருக்கிறோம் என்பதை எல்லா நேரங்களிலும் நம்மால் விளக்க முடியாது, ஆனால் நம் வாழ்வின் ஊடாக நாம் எப்போதும் கற்றுக் கொண்டே இருக்கிறோம். ஒரு குறிப்பிட்டச் சூழ்நிலையில் இடம்பெறுகின்ற பொருத்தமான அறிகுறிகளை கவனிப்பதற்கான உங்கள் திறன்தான் நீங்கள் கைவசப்படுத்தியுள்ள ஒவ்வொரு பழக்கத்திற்குமான அடித்தளமாகும்.

சிந்திக்காமலேயே எவ்வளவு விஷயங்களை நம்முடைய உடலாலும் மூளையாலும் செய்ய முடியும் என்பதை நாம் குறைத்து மதிப்பிட்டுவிடுகிறோம். ரத்தத்தை எல்லா உறுப்புகளுக்கும் அனுப்பும்படி நீங்கள் உங்கள் இதயத்திடம் கூறுவதில்லை, சுவாசிக்கும்படி உங்கள் நுரையீரல்களிடம் கூறுவதில்லை, செரிமானம் செய்யும்படி உங்கள் வயிற்றிடம் கூறுவதில்லை. ஆனாலும் உங்கள் உடல் இவை எல்லாவற்றையும் தானியங்கி முறையில் கையாளுகிறது.

உதாரணத்திற்கு, பசியை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்குப் பசிக்கும்போது அது உங்களுக்கு எப்படித் தெரிகிறது? சாப்பிடுவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டதை உணருவதற்கு மேசையில் நீங்கள் ஒரு வடையைப் பார்க்க வேண்டியதில்லை. பசி உங்கள் பிரக்ஞையின் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை. சாப்பிடுவதற்கான நேரத்தை உங்களுக்கு

நினைவூட்டுவதற்கு உங்கள் உடல் பல்வேறுபட்டப் பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சிகளைக் கொண்டுள்ளது. உங்கள் உடல் நெடுகிலும் சுற்றித் திரிந்து கொண்டிருக்கின்ற ஹார்மோன்களாலும் வேதிப்பொருட்களாலும் பசி எழுகிறது. எது தூண்டியது என்பது தெரியாமலேயே திடீரென்று நீங்கள் பசியை உணருவீர்கள்.

ஒரு பழக்கம் தொடங்குவதற்கு அதற்கான அறிகுறியைப் பற்றிய பிரக்ஞை உங்களுக்கு இருக்க வேண்டியதில்லை என்பது பழக்கங்களைப் பற்றிய ஆச்சரியமூட்டும் உள்நோக்குகளில் ஒன்று. நீங்கள் ஒரு வாய்ப்பைப் பார்க்கும்போது, அதன்மீது பிரக்ஞையோடு கவனம் செலுத்தாமலேயே உங்களால் தக்க நடவடிக்கை எடுக்க முடியும். இதுதான் பழக்கங்களைப் பயனுள்ளவையாக ஆக்குகிறது.

இதே விஷயம்தான் அவற்றை ஆபத்தானவையாகவும் ஆக்குகிறது. பழக்கங்கள் உருவானவுடன், உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் உங்களுடைய ஆழ்மனத்தின் நேரடிக் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வந்துவிடுகின்றன. என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறது என்பதை நீங்கள் உணரும் முன்பாகவே பழைய போக்கிற்கு நீங்கள் போய்விடுகிறீர்கள். யாரேனும் சுட்டிக்காட்டும்வரை, நீங்கள் சிரிக்கும்போது உங்கள் வாயை உங்கள் கையால் மூடுவதையோ, ஒரு கேள்வி கேட்பதற்கு முன்பாக வருத்தம் தெரிவிப்பதையோ, மற்றவர்கள் பேசும்போது அவர்களுடைய வாக்கியங்களை நீங்கள் நிறைவு

செய்வதையோ நீங்கள் கவனிக்காமல் போகக்கூடும். நீங்கள் இதே போக்கைத் தொடரும்போது, நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் விஷயத்தையும், அதை நீங்கள் செய்வதற்கான காரணத்தையும் பற்றி நீங்கள் கேள்வி கேட்க மாட்டீர்கள்.

நான் கேள்விப்பட்ட இன்னொரு கதை இதை நிரூபிக்கும். சில்லறை விற்பனைக் கடை ஒன்றில், வாடிக்கையாளர்கள் தங்களுக்கு வழங்கப்பட்டப் பரிசுக் கூப்பன் அட்டைகளைப் பயன்படுத்திப் பொருட்களை வாங்கிய பிறகு அந்த அட்டைகளைக் கத்தரித்துவிடும்படி ஒரு விற்பனையாளரிடம் கூறப்பட்டிருந்தது. ஒருநாள், வரிசையாகப் பல வாடிக்கையாளர்கள் தங்களுடைய பரிசுக் கூப்பன் அட்டைகளைப் பயன்படுத்திப் பொருட்களை வாங்கினர். அந்த விற்பனையாளர் அடுத்தடுத்து ஒவ்வோர் அட்டையாகக் கத்தரித்துக் கொண்டே வந்தார். திடீரென்று ஒரு வாடிக்கையாளர் தன்னுடைய கடனட்டையை அவரிடம் நீட்டியபோது, அந்த விற்பனையாளர் அதையும் பரிசுக் கூப்பன் அட்டை என்று நினைத்துக் கத்தரிக்கோலால் இரண்டாக வெட்டிவிட்டார். இதைக் கண்டு அந்த வாடிக்கையாளர் அதிர்ச்சியடைந்தார், அந்த விற்பனையாளரும்கூடத்தான்!

என்னுடைய ஆய்வில் பங்கு கொண்டவர்களில் ஒரு பெண்மணி, முன்பு ஒரு மழலையர் பள்ளியில் ஓர் ஆசிரியராகப் பணியாற்றிவிட்டு, இப்போது ஒரு பெருநிறுவனத்தில் வேலை செய்து

கொண்டிருக்கிறார். அவர் இப்போது பெரியவர்களுடன் வேலை செய்கின்ற போதிலும், அவ்வப்போது அவருடைய பழைய பழக்கங்கள் தலைதூக்கிவிடுகின்றன. சாப்பிடுவதற்கு முன்பு கை கழுவினார்களா என்று அவர் தன் சக ஊழியர்களிடம் கேட்கும் அளவுக்கு அவருடைய பழைய பழக்கங்கள் அவருக்குள் வேரூன்றியிருந்தன.

காலப்போக்கில், மேசைமீது இருக்கும் இனிப்புகள், படுக்கையின்மீது இருக்கும் ரிமோட் கன்ட்ரோல், நம் பாக்கெட்டிலுள்ள அலைபேசி போன்ற, நம்முடைய பழக்கங்களைத் தூண்டுகின்ற அறிகுறிகள் மிகப் பரவலாக ஆகிவிடுகின்றன. அவை நம்முடைய பார்வைக்குப் புலப்படாமல் போய்விடுகின்றன. இந்த அறிகுறிகளுக்கான நம்முடைய செயல்விடைகளும் நமக்குள் ஆழமாகப் பதிந்திருக்கின்றன. எனவே, நடத்தை மாற்றச் செயல்முறையை நாம் பிரக்ஞையோடு அணுக வேண்டும்.

புதிய பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கு முன்பாக, நம்முடைய தற்போதைய பழக்கங்களை நாம் நம்முடைய கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டுவர வேண்டும். இது ஒரு சவாலான காரியம். ஏனெனில், ஒரு பழக்கம் உங்கள் வாழ்வில் ஆழமாக வேரூன்றியிருக்கும்போது, அது கிட்டத்தட்டத் தானியங்கி முறையில் செயல்படுகிறது. ஒரு பழக்கம் உங்களையும் அறியாமல் வெளிப்படுமானால், அதை உங்களால்

மேம்படுத்த முடியாது.

பழக்கங்களின் மதிப்பீட்டுப் பட்டியல்

ஜப்பானிய ரயில்வே அமைப்புமுறை உலகின் மிகச் சிறந்த ரயில்வே அமைப்புமுறைகளில் ஒன்றாகக் கருதப்படுகிறது. நீங்கள் டோக்கியோவில் ஒரு ரயிலில் பயணித்தால், ரயில் நடத்துநர்கள் ஒரு விநோதமான பழக்கத்தைக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் கவனிப்பீர்கள்.

ஓர் ஓட்டுநர் தன் ரயிலை இயக்கத் தொடங்கியவுடன், அவர் பல்வேறு பொருட்களைச் சுட்டிக்காட்டிப் பல கட்டளைகளை மொழிவார். ரயில் ஒரு சிக்னலை அணுகும்போது, அவர் அதைச் சுட்டிக்காட்டி, "பச்சை விளக்கு ஒளிருகிறது," என்று கூறுவார். ரயில் ஒரு ரயில்நிலையத்திற்குள் நுழையும்போதும் அதிலிருந்து வெளியேறும்போதும், அவர் தன்னுடைய விரைவுமானியைச் (வேகத்தைக் காட்டும் கருவி) சுட்டிக்காட்டி, ரயிலின் வேகத்தை வாய்விட்டுக் கூறுவார். ரயில் புறப்படும்போது, கால அட்டவணையைச் சுட்டிக்காட்டி, நேரத்தைக் கூறுவார். பிளாட்பார்மில் மற்ற ஊழியர்களும் இதேபோலச் செய்து கொண்டிருப்பர். ஒரு ரயில் அந்த ரயில்நிலையத்திலிருந்து புறப்படும்போது, எல்லா ஊழியர்களும் பிளாட்பாரத்தின் விளிம்பைச் சுட்டிக்காட்டி, "யாரும் இல்லை! புறப்படலாம்!" என்று கத்துவர். எல்லா விபரங்களும் கவனிக்கப்பட்டு, சுட்டிக்காட்டப்பட்டு, உரக்கக் கூறப்படுகின்றன.

நான் ஒருமுறை ஜப்பானுக்குச் சென்றபோது, இந்த உத்தி ஒரு பெண்ணின் வாழ்க்கையைக் காப்பாற்றியதை நான் கண்டேன். அவருடைய இளவயது மகன், மணிக்கு இருநூறு மைல் வேகத்தில் பயணித்த ஒரு புல்லட் ரயில் அதன் பிளாட்பாரத்திலிருந்து புறப்படவிருந்த நேரத்தில் அதற்குள் தாவினான். ரயிலின் கதவுகள் மூடத் தொடங்கியிருந்தன. பிளாட்பாரத்தில் நின்று கொண்டிருந்த அப்பெண், தன் மகனை இழுப்பதற்காக அந்தக் கதவில் கையை நுழைத்தபோது அக்கதவு மூடி அவருடைய கை அதில் சிக்கிக் கொண்டது. ரயில் அங்கிருந்து புறப்படும் நேரம் நெருங்கிவிட்டது. ஆனால் அது அங்கிருந்து புறப்படுவதற்கு முன்பு, ஓர் ஊழியர் வழக்கம்போல அந்தப் பிளாட்பாரத்தைச் சோதனையிட்டார். ஐந்து நொடிகளுக்கும் குறைவான நேரத்தில் அவர் அப்பெண்ணை கவனித்துவிட்டு ரயிலை நிறுத்திவிட்டார். பிறகு அந்த ரயிலின் கதவு திறந்தது. அப்பெண் கண்ணீருடன் தன் மகனை நோக்கி ஓடினார். ஒரு நிமிடத்திற்குப் பிறகு அந்த ரயில் அங்கிருந்து பாதுகாப்பாகப் புறப்பட்டுச் சென்றது.

இச்செயல்முறை 'சுட்டிக்காட்டிக் கூறுதல்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. இது தவறுகளைக் குறைப்பதற்கான ஒரு பாதுகாப்பு அமைப்புமுறையாகும். இது சிறுபிள்ளைத்தனமானதுபோலத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் இது சிறப்பாகப் பலனளிக்கிறது. இது தவறுகளை 85 சதவீதம் குறைத்து, விபத்துக்களை

30 சதவீதம் குறைக்கிறது.

'சுட்டிக்காட்டிக் கூறுதல்' செயல்முறை மிகுந்த பலளிப்பதற்குக் காரணம், தானியங்கி முறையில் வெளிப்படும் ஒரு பழக்கத்தை அது நம்முடைய பிரக்ஞை நிலைக்குக் கொண்டுவருவதுதான். ரயிலை இயக்குபவர்கள் தங்களுடைய கண்களையும் கைகளையும் வாயையும் காதுகளையும் பயன்படுத்தியாக வேண்டும் என்பதால், ஏதேனும் தவறாகப் போவதற்கு முன்பாகவே பிரச்சனைகளை அவர்கள் கவனித்துவிடுகின்றனர்.

என் மனைவியும் இதேபோல ஒன்றைச் செய்கிறார். நாங்கள் எங்கேனும் வெளியூர் போவதற்காக வீட்டைவிட்டு வெளியேறும்போதெல்லாம், தன்னுடைய பட்டியலில் உள்ள முக்கியமான விஷயங்களை அவர் வாய்விட்டுக் கூறுவார்: "என் சாவி என்னிடம் இருக்கிறது. என் பர்ஸ் என்னிடம் இருக்கிறது. என் மூக்குக்கண்ணாடி என்னிடம் இருக்கிறது. என் கணவரும் என்னுடன் இருக்கிறார்!"

ஒரு நடத்தை தன்னிச்சையானதாக ஆகும்போது, நாம் அதைப் பற்றிப் பிரக்ஞையோடு சிந்திப்பதில்லை. ஒரு விஷயத்தை நாம் ஓராயிரம் முறை செய்திருக்கும்போது, சில விஷயங்களை நாம் கண்டுகொள்ளாமல் விட்டுவிடுகிறோம். அடுத்த முறை முந்தைய முறையைப்போலவே இருக்கும் என்று நாம் அனுமானித்துக் கொள்ளுகிறோம். நாம் எப்போதும் செய்து வந்துள்ள விஷயம் நமக்குப்

பழக்கமாகிவிடுவதால், அவ்விஷயம் சரியானதுதானா என்று நாம் யோசிப்பதுகூட இல்லை. சுயவிழிப்புணர்வு இல்லாமைதான் நம்முடைய பல தோல்விகளுக்குக் காரணமாக அமைகிறது.

நாம் உண்மையிலேயே என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறோம் என்பது பற்றிய விழிப்புணர்வைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவது பழக்கங்களை மாற்றுவதிலுள்ள மாபெரும் சவால்களில் ஒன்று. மோசமான பழக்கங்களின் பின்விளைவுகள் ஏன் மீண்டும் தலைதூக்கக்கூடும் என்பதை விளக்க இது உதவுகிறது.

நம்முடைய வாழ்க்கைக்கும் ஒரு 'சுட்டிக்காட்டிக் கூறுதல்' செயல்முறை தேவையாக இருக்கிறது. இதிலிருந்துதான் 'பழக்கங்களின் மதிப்பீட்டுப் பட்டியல்' உருவாகிறது. நீங்கள் உங்களுடைய நடத்தையைப் பற்றி அதிகப் பிரக்ஞை கொண்டவராக ஆவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் எளிய பயிற்சி இது. உங்களுடைய சொந்த மதிப்பீட்டுப் பட்டியலை உருவாக்குவதற்கு, உங்களுடைய தினசரிப் பழக்கங்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள்:

உங்கள் பட்டியல் இப்படித் தொடங்கலாம்:

- காலையில் எழுந்திருப்பது
- அலாரத்தை அணைப்பது
- அலைபேசியை எடுத்துப் பார்ப்பது
- பல் துலக்குவது

- குளியலறைக்குப் போவது
- குளிப்பது
- வாசனைத் திரவியத்தைப் பூசிக் கொள்ளுவது
- துவாலையைக் கம்பியில் காயப் போடுவது
- ஆடை அணிவது
- ஒரு கோப்பைத் தேநீர் தயாரிப்பது

உங்கள் பட்டியல் இன்னும் நீளக்கூடும்.

உங்களுடைய முழுப் பட்டியலும் தயாரானவுடன், ஒவ்வொரு நடத்தையையும் பார்த்துவிட்டு, பின்வரும் கேள்வியை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்: “இது ஒரு நல்ல பழக்கமா, மோசமான பழக்கமா அல்லது ஒரு நடுநிலைப் பழக்கமா?” அது ஒரு நல்ல பழக்கமாக இருந்தால், அதற்குப் பக்கத்தில் ‘+’ என்று எழுதுங்கள். அது ஒரு மோசமான பழக்கமாக இருந்தால், ‘-’ என்று எழுதுங்கள். அது ஒரு நடுநிலைப் பழக்கமாக இருந்தால், ‘=’ என்று எழுதுங்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, மேற்குறிப்பிடப்பட்டப் பட்டியல் இப்படி அமையக்கூடும்:

- காலையில் எழுந்திருப்பது =
- அலாரத்தை அணைப்பது =
- அலைபேசியை எடுத்துப் பார்ப்பது -
- பல் துலக்குவது +
- குளியலறைக்குப் போவது =

- குளிப்பது +
- வாசனைத் திரவியத்தைப் பூசிக் கொள்ளுவது +
- துவாலையைக் கம்பியில் காயப் போடுவது =
- ஆடை அணிவது =
- ஒரு கோப்பைத் தேநீர் தயாரிப்பது +

நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்திற்குக் கொடுக்கக்கூடிய மதிப்பெண் உங்களுடைய சூழ்நிலையையும் இலக்குகளையும் சார்ந்திருக்கும். எடையைக் குறைக்க முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கின்ற ஒருவர் தினமும் காலையில் கேக் சாப்பிடுவது ஒரு மோசமான பழக்கமாக இருக்கும். எடையைக் கூட்டித் தசைகளை வளர்த்தெடுக்க முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கின்ற ஒருவருக்கு அதே நடத்தை ஒரு நல்ல பழக்கமாக இருக்கக்கூடும். எல்லாம் நீங்கள் எதை நோக்கிச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைப் பொருத்தது.

உங்களுடைய பழக்கங்களை மதிப்பீடு செய்வது சற்று அதிகச் சிக்கலானதாக இருக்கும். அதற்கு ஒரு காரணம் இருக்கிறது. 'நல்ல பழக்கங்கள்,' 'மோசமான பழக்கங்கள்' ஆகிய அடையாளங்கள் சற்றுத் துல்லியமற்றவையாகும். நல்ல பழக்கங்கள், மோசமான பழக்கங்கள் என்று எதுவும் இல்லை. பலனளிக்கும் பழக்கங்கள் மட்டுமே இருக்கின்றன. அதாவது,

பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதில் அவை பலனளிப்பவையாக இருக்கின்றன. மோசமான பழக்கங்கள் உட்பட அனைத்துப் பழக்கங்களும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் உங்களுக்கு உதவுகின்றன. அதனால்தான் நீங்கள் அவற்றை மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்துகிறீர்கள். இந்தப் பயிற்சிக்கு, உங்களுடைய பழக்கங்களை வேறு விதமாகப் பட்டியலிடுங்கள். காலப்போக்கில் அப்பழக்கங்கள் உங்களுக்கு எவ்வாறு பலனளிக்கும் என்ற கண்ணோட்டத்திலிருந்து அவற்றை வகைப்படுத்துங்கள். பொதுவாக, நல்ல பழக்கங்கள் நேர்மறையான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும். மோசமான பழக்கங்களால் எதிர்மறையான விளைவுகள் ஏற்படும். ஒரு சிகரெட்டைப் புகைப்பது இக்கணத்தில் உங்கள் மன அழுத்தத்தைக் குறைக்கக்கூடும், ஆனால் அது ஓர் ஆரோக்கியமான நீண்டகால நடத்தை அல்ல.

ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்தை மதிப்பீடு செய்வது எப்படி என்று தீர்மானிப்பதில் உங்களுக்குப் பிரச்சனை இருந்தால், பின்வரும் கேள்விகளை உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளலாம்: “நான் எந்த வகையான நபராக ஆக விரும்புகிறேனோ, அப்படிப்பட்ட ஒருவராக ஆவதற்கு என்னுடைய இந்த நடத்தை எனக்கு உதவுமா? இப்பழக்கம் நான் உருவாக்க விரும்புகின்ற சொந்த அடையாளத்திற்கு சாதகமாக இருக்குமா அல்லது எதிராக இருக்குமா?” நீங்கள் விரும்புகின்ற அடையாளத்தை வலியுறுத்துகின்ற பழக்கங்கள்

பொதுவாக நல்லவையாக இருக்கின்றன. நீங்கள் உருவாக்க விரும்புகின்ற சொந்த அடையாளத்தோடு முரண்படுகின்ற பழக்கங்கள் பொதுவாக மோசமானவையாக இருக்கின்றன.

நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களுக்கான மதிப்பீட்டுப் பட்டியலைத் தயாரித்தப் பிறகு, துவக்கத்தில் நீங்கள் எதையும் மாற்ற வேண்டியதில்லை. என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறது என்பதை கவனிப்பதுதான் இங்கு உங்கள் இலக்கு. எடைபோடாமலும் உள்ளூர விமர்சிக்காமலும் உங்கள் எண்ணங்களையும் நடவடிக்கைகளையும் கவனியுங்கள். உங்களுடைய தவறுகளுக்காக உங்களைக் குறை கூறாதீர்கள், உங்களுடைய வெற்றிகளுக்காக உங்களைப் புகழாதீர்கள்.

நீங்கள் தினமும் காலையில் ஒரு பெரிய சாக்லேட்டை உட்கொண்டால், அதை அங்கீகரியுங்கள். நீங்கள் வேறு யாரோ ஒருவரை கவனிப்பதைப்போல உங்களை கவனியுங்கள். நீங்கள் அடிக்கடி நொறுக்குத் தீனியைத் தின்றால், தேவைக்கு அதிகமான கலோரிகளை நீங்கள் உட்கொள்ளுகிறீர்கள் என்பதை மட்டும் கவனியுங்கள். இணையத்தில் நீங்கள் அதிக நேரத்தைச் செலவிட்டால், உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத ஒரு வழியில் நீங்கள் உங்கள் வாழ்க்கையைச் செலவிட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை கவனியுங்கள்.

மோசமான பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கான முதல் நடவடிக்கை அப்பழக்கங்களை

கவனிப்பதுதான். உங்களுக்குக் கூடுதல் உதவி தேவைப்பட்டால், 'சுட்டிக்காட்டிக் கூறுதல்' உத்தியைப் பயன்படுத்துங்கள். நீங்கள் என்ன நடவடிக்கை எடுக்க நினைக்கிறீர்கள் என்பதையும், அதன் விளைவு என்னவாக இருக்கும் என்பதையும் வாய்விட்டுச் சத்தமாகக் கூறுங்கள். நீங்கள் நொறுக்குத் தீனி உண்ணுவதைக் குறைக்க விரும்பியிருந்து, உங்கள் கை ஓர் கேக்கை நோக்கி நீளுவதை நீங்கள் கவனித்தீர்கள் என்றால், "நான் இந்தக் கேக்கைச் சாப்பிடப் போகிறேன், ஆனால் இது எனக்குத் தேவையில்லை. இதைச் சாப்பிட்டால் என் எடை கூடும், என் ஆரோக்கியம் பாதிக்கப்படும்," என்று சத்தமாகக் கூறுங்கள்.

உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்கள் சத்தமாகப் பேசப்படுவதைக் கேட்கும்போது, அந்த மோசமான பழக்கங்களின் பின்விளைவுகள் அதிக நிஜமானவைபோலத் தோன்றும். இது உங்கள் நடவடிக்கைக்கு வலு சேர்க்கும். நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலைகளை உள்ளடக்கிய ஒரு பட்டியலில் இடம்பெற்றுள்ள ஒரு வேலையை நீங்கள் வெறுமனே நினைவில் வைத்திருப்பதற்குக்கூட இந்த அணுகுமுறை பயனுள்ளதாக இருக்கும். "நாளைக்கு மதிய உணவுக்குப் பிறகு நான் அஞ்சல் நிலையத்திற்குப் போக வேண்டும்," என்று சத்தமாகக் கூறுவது, நீங்கள் உண்மையிலேயே அதைச் செய்வதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரிக்கிறது. நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டிய தேவையை நீங்கள்

அங்கீகரிப்பதை நீங்கள் உறுதி செய்யும்போது, அது எல்லா வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்துகிறது.

நடத்தை மாற்றச் செயல்முறையானது விழிப்புணர்வுடன் தொடங்குகிறது. 'சுட்டிக்காட்டிக் கூறுதல்,' 'பழக்கங்கள் மதிப்பீட்டுப் பட்டியல்' போன்ற உத்திகள் நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களை அங்கீகரித்து, அவற்றைத் தூண்டுகின்ற அறிகுறிகளை உணர்ந்து கொள்ளும்படி செய்வதன்மீது கவனம் செலுத்துகின்றன. அப்போதுதான் உங்களுக்குப் பலன் கிடைக்கும் விதத்தில் உங்களால் செயல்விடை அளிக்க முடியும்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- போதுமான பயிற்சி கிடைத்திருக்கும்போது, விளைவுகளைக் கணிக்கக்கூடிய அறிகுறிகளை உங்கள் மூளையால் கண்டுகொள்ள முடியும். நீங்கள் பிரக்ஞையோடு அதைப் பற்றி சிந்திக்காமலேயே அந்த அறிகுறிகளை நீங்கள் கவனிப்பீர்கள்.
- நம்முடைய பழக்கங்கள் தானியங்கி முறையில் செயல்படத் தொடங்கும்போது, நாம் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறோமோ அதன்மீது கவனம் செலுத்துவதை நாம் நிறுத்திவிடுகிறோம்.
- நடத்தை மாற்றச் செயல்முறையானது

விழிப்புணர்வுடன் தொடங்குகிறது. உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கு முதலில் அவற்றைப் பற்றிய பிரக்ஞை உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும்.

- 'சுட்டிக்காட்டிக் கூறுதல்' செயல்முறையானது தானியங்கி முறையில் வெளிப்படும் ஒரு பழக்கத்தை நம்முடைய பிரக்ஞை நிலைக்குக் கொண்டுவருகிறது.
- 'பழக்கங்கள் மதிப்பீட்டுப் பட்டியல்' என்பது நீங்கள் உங்களுடைய நடத்தையைப் பற்றி அதிக விழிப்புணர்வு கொண்டவராக ஆவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் எளிய பயிற்சியாகும்.

5

ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் துவக்குவதற்கான சிறந்த வழி

2001ல் பிரிட்டனில் சில ஆராய்ச்சியாளர்கள் 248 மக்களைக் கொண்டு ஓர் ஆய்வு நடத்தினர். இரண்டு வாரங்களில் நல்ல உடற்பயிற்சிப் பழக்கங்களை அவர்களிடம் உருவாக்குவது அந்த ஆராய்ச்சியாளர்களின் நோக்கமாக இருந்தது. பங்கேற்பாளர்களை அவர்கள் மூன்று குழுக்களாகப் பிரித்தனர்.

முதல் குழுவிடம், அவர்கள் எவ்வளவு அடிக்கடி உடற்பயிற்சி செய்தனர் என்பதை கவனமாகக் குறித்து வைத்துக் கொள்ளும்படி கூறப்பட்டது.

இரண்டாவது குழுவிடம், அவர்கள் எவ்வளவு நேரம் உடற்பயிற்சி செய்தனர் என்பதைக் குறித்துக் கொள்ளுவதோடு கூடவே, உடற்பயிற்சியினால் விளையும் நன்மைகளை எடுத்துரைக்கின்ற சில நூல்களை அல்லது கட்டுரைகளைப் படிக்கும்படியும் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டது. உடற்பயிற்சி செய்வது இதய நோய் ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்பைக் குறைத்து இதயத்தின் ஆரோக்கியத்தை மேம்படுத்தும் என்பதையும் ஆராய்ச்சியாளர்கள் அவர்களிடம் விளக்கினர்.

இறுதியாக, மூன்றாவது குழுவிடமும் இரண்டாவது குழுவிடம் கூறப்பட்ட அதே விஷயம் கூறப்பட்டது. ஆனால், மறுவாரம் அவர்கள் எப்போது, எங்கே உடற்பயிற்சி செய்வர் என்பதற்கான ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கும்படியும் அவர்களிடம் கூறப்பட்டது. அந்த மூன்றாவது குழுவைச் சேர்ந்த ஒவ்வொரு நபரும் பின்வரும் வாக்கியத்தை நிறைவு செய்தனர்: "அடுத்த வாரம், ________நாளில் ________நேரத்தில் _______ இடத்தில் குறைந்தபட்சம் 20 நிமிடங்களாவது நான் கடுமையாக உடற்பயிற்சி செய்வேன்."

முதல் இரண்டு குழுக்களிலும், 35-38 சதவீத மக்கள் வாரத்திற்கு ஒரு முறையாவது உடற்பயிற்சி செய்தனர். (இரண்டாவது குழுவினருக்கு ஊக்குவிப்புக் கொடுக்கப்பட்டும்கூட, அது அவர்களுடைய நடத்தையின்மீது அவ்வளவாக எந்தத் தாக்கமும் ஏற்படுத்தவில்லை என்பது சுவாரசியமான விஷயம்.) ஆனால், மூன்றாவது குழுவில் 91 சதவீதத்தினர் வாரத்திற்கு ஒரு முறையாவது உடற்பயிற்சி செய்தனர். இது வழக்கத்தைவிட இரண்டு மடங்கு அதிகம்.

அந்த மூன்றாவது குழுவினர் நிறைவு செய்த வாக்கியத்தை ஆராய்ச்சியாளர்கள் 'நடைமுறை நோக்கம்' என்று அழைக்கின்றனர். எங்கே, எப்போது செயல்பட வேண்டும் என்பதைப் பற்றி முன்கூட்டியே நீங்கள் தயாரிக்கின்ற ஒரு திட்டம் அது. அதாவது, ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்தை இவ்விதத்தில் நடைமுறையில் செயல்படுத்த நீங்கள் திட்டமிட்டுள்ளீர்கள் என்று அர்த்தம்.

ஒரு பழக்கத்தைத் தூண்டக்கூடிய அறிகுறிகள் பல்வேறு விதங்களில் வருகின்றன. உங்களுடைய சட்டைப்பையில் உள்ள அலைபேசியின் அழைப்பொலி, சாக்லேட்டின் வாசனை, அவசர ஊர்தியின் சைரன் சத்தம் போன்றவற்றை எடுத்துக்காட்டுகளாகக் கூறலாம். ஆனால், நேரமும் இடமும் மிகப் பரவலான இரண்டு அறிகுறிகளாகும். நடைமுறை நோக்கங்கள் இவ்விரண்டு அறிகுறிகளையும் பயன்படுத்துகின்றன.

> சுருக்கமாகக் கூறினால், நடைமுறை நோக்கம் ஒன்றை இப்படி உருவாக்கலாம்: "______ சூழ்நிலை எழும்போது, நான் __________ செயல்விடையை அளிப்பேன்."

நாம் நம்முடைய இலக்குகள்மீதான கவனத்தை இழக்காமல் இருப்பதை உறுதி

செய்வதற்கு நடைமுறை நோக்கங்கள் மிகவும் பலனளிப்பதாக நூற்றுக்கணக்கான ஆய்வுகள் சுட்டிக்காட்டுகின்றன. படித்தல், சீக்கிரமாகத் தூங்கச் செல்லுதல், புகைபிடிப்பதை நிறுத்துதல் போன்ற பழக்கங்களை மக்கள் தொடர்ந்து தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்கான வாய்ப்பை இந்த நடைமுறை நோக்கங்கள் அதிகரிக்கின்றன.

பின்வரும் கேள்விகளுக்கு விடையளிப்பதன் மூலம் நடைமுறை நோக்கங்களை உருவாக்கும்படி மக்கள் கட்டாயப்படுத்தப்படும்போது, வாக்குச் சாவடிகளுக்குச் சென்று வாக்களிக்கின்ற மக்களின் எண்ணிக்கை வெகுவாக அதிகரிப்பதைக்கூட ஆய்வாளர்கள் கண்டுபிடித்துள்ளனர்: "வாக்குச் சாவடிக்கு நீங்கள் எந்த வழியாகப் போகப் போகிறீர்கள்? எத்தனை மணிக்கு அங்கு செல்ல நீங்கள் திட்டமிட்டிருக்கிறீர்கள்? எந்தப் பேருந்து அந்த இடத்திற்குப் போகும்?" மக்கள் சரியான நேரத்தில் வரிகளைச் செலுத்த ஒரு தெளிவான திட்டத்தை வகுத்துக் கொள்ள அவர்களைத் தூண்டுகின்ற வெற்றிகரமான அரசாங்கத் திட்டங்கள் நடைமுறையில் இருக்கின்றன.

ஒரு புதிய பழக்கத்தை எப்போது, எங்கே தாங்கள் செயல்படுத்துவோம் என்பது பற்றிய ஒரு திட்டவட்டமான திட்டத்தை வகுக்கின்ற மக்கள் அப்பழக்கத்தை முழுமையாகக் கடைபிடிப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு அதிகம் இருக்கிறது. இந்த அடிப்படை விபரங்களைக் கண்டுபிடிக்காமல் பலர் தங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்ற முயற்சிக்கின்றனர். "நான் ஆரோக்கியமான உணவுமுறையைக் கடைபிடிக்கப் போகிறேன்," என்றோ, அல்லது "நான் இன்னும் அதிகமாக எழுதப் போகிறேன்," என்றோ நம்மிடம் நாமே கூறிக் கொள்ளுகிறோம். ஆனால், எங்கே, எப்போது இப்பழக்கங்களை நாம் செயல்படுத்தப் போகிறோம் என்பதை நாம் ஒருபோதும் கூறுவதில்லை. சரியான நேரம் வரும்போது அவை தாமாக நிகழும் என்று நாம் விட்டுவிடுகிறோம். ஆனால், ஒரு நடைமுறை நோக்கம், "நான் அதிகமாக வேலை செய்ய விரும்புகிறேன்," "நான் அதிக ஆக்கபூர்வமானவனாக ஆக விரும்புகிறேன்," "நான் ஓட்டுப் போட வேண்டும்," போன்ற தெளிவற்ற யோசனைகளை விரட்டிவிட்டு, அவற்றை ஒரு திட்டவட்டமான செயற்திட்டமாக மாற்றுகிறது.

தங்களுக்கு ஊக்குவிப்பு இல்லை என்று பலர் நினைக்கின்றனர், ஆனால் உண்மையில் அவர்களிடம் தெளிவுதான் இல்லை. எப்போது, எங்கே நடவடிக்கை எடுப்பது என்பது எப்போதும் வெளிப்படையாகத் தெரிவதில்லை. சிலர் ஏதோ ஒரு விஷயத்தில் தங்களை மேம்படுத்திக் கொள்ளுவதற்குச் சரியான நேரத்திற்காகக் காத்திருப்பதில் தங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையையும் செலவிடுகின்றனர்.

ஒரு நடைமுறை நோக்கம் உருவாக்கப்பட்டுவிட்டால், உங்களுக்கு உத்வேகம் வருவதற்காக நீங்கள் காத்திருக்க வேண்டியதில்லை. "நான் இன்று ஓர் அத்தியாயத்தை எழுத வேண்டுமா அல்லது வேண்டாமா? நான் இன்று காலையில் தியானம் செய்யவா அல்லது மதிய உணவுக்குப் பிறகு தியானம் செய்யவா?" செயல்படுவதற்கான கணம் நிகழும்போது, ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ள வேண்டிய தேவை இல்லை. நீங்கள் ஏற்கனவே வகுத்துள்ள செயற்திட்டத்தை நீங்கள் வெறுமனே செயல்படுத்தினால் போதும்.

> இந்த உத்தியை உங்களுடைய பழக்கங்களுக்குள் செயல்படுத்துவதற்கான எளிய வழி, பின்வரும் வாக்கியத்தை முழுமை செய்வதுதான்: நான் இன்ன நேரத்தில் இன்ன இடத்தில் இன்ன நடத்தையை வெளிப்படுத்துவேன்.

- தியானம். நான் என்னுடைய சமையலறையில் காலை ஏழு மணிக்கு ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்வேன்.
- படிப்பு. நான் என்னுடைய படுக்கறையில் மாலை ஆறு மணிக்கு இருபது நிமிடங்கள் ஸ்பானியப் பாடம் படிப்பேன்.
- உடற்பயிற்சி. நான் என்னுடைய உள்ளூர் உடற்பயிற்சி மையத்தில் மாலை ஐந்து மணியிலிருந்து ஆறு மணிவரை உடற்பயிற்சி செய்வேன்.
- திருமணம். நான் காலை எட்டு மணிக்கு சமையலறையில் என் மனைவிக்கு ஒரு கோப்பைத் தேநீர் தயாரித்துக் கொடுப்பேன்.

உங்களுடைய பழக்கத்தை எங்கே துவக்குவது என்பது உங்களுக்கு உறுதியாகத் தெரியவில்லை என்றால், வாரத்தின் முதல் நாளோ அல்லது மாதத்தின் முதல் நாளோ அதைத் துவக்க முயற்சி செய்து பாருங்கள். இந்த நாட்களில் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு மக்கள் பொதுவாகத் தாங்களாகவே ஊக்குவிக்கப்படுகின்றனர். ஏனெனில், தங்களால் அதைச் செயல்படுத்த முடியும் என்று அவர்கள் நம்புகின்றனர். நம்பிக்கை இருக்கும்போது, செயலில் இறங்குவதற்கு நமக்கு ஒரு காரணம் கிடைத்துவிடுகிறது. ஒரு புதிய துவக்கம் எப்போதும் புத்துணர்வூட்டுவதாக இருக்கிறது.

நடைமுறை நோக்கங்களால் இன்னொரு நன்மையும் விளைகிறது. உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதையும், அதை நீங்கள் எப்படி அடைவீர்கள் என்பதையும் பற்றி நீங்கள் திட்டவட்டமாக அறிந்திருக்கும்போது, உங்களுடைய முன்னேற்றத்தைத் தடுக்கக்கூடிய, உங்களுடைய கவனத்தைச் சிதறடிக்கக்கூடிய, அல்லது உங்களை உங்களுடைய இலக்கிலிருந்து விலக்கிக் கூட்டிச் செல்லக்கூடிய விஷயங்களைச் செய்ய நீங்கள் மறுத்துவிடுவீர்கள். சிறிய விஷயங்களைச் செய்ய நாம் ஒப்புக் கொள்ளுவதற்குக் காரணம், அவற்றுக்கு பதிலாக நாம் என்ன செய்து கொண்டிருக்க வேண்டும் என்பது பற்றிய தெளிவு நமக்கு இல்லாததுதான். நம்முடைய கனவுகள் தெளிவற்றவையாக இருக்கும்போது, நாம் வெற்றி பெறத் தேவையான குறிப்பிட்ட விஷயங்களைச் செய்வதைத் தவிர்த்துவிட்டு, முக்கியத்துவமற்ற வேலைகளில் நாள் முழுவதையும் செலவிடுவதற்கு ஏகப்பட்டச் சாக்குப்போக்குகளை நம்மால் கூற முடியும்.

உங்கள் பழக்கங்கள் இவ்வுலகில் நிலைக்க அவற்றுக்கு ஒரு நேரத்தையும் ஓர் இடத்தையும் கொடுங்கள். அந்த நேரமும் இடமும் வெளிப்படையாகவும் தெளிவாகவும் வரையறுக்கப்பட வேண்டும். அப்பழக்கங்கள் மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்தப்படும்போது, சரியான நேரத்தில் சரியான காரியத்தைச் செய்வதற்கான ஒரு தூண்டுதல் உங்களுக்குள் பிறக்கும் - அதற்கான காரணம் உங்களுக்குத் தெரியாவிட்டால்கூட!

நடைமுறை நோக்கங்களை உங்களுடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் தொழில்வாழ்க்கையிலும் பயன்படுத்துவதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. எனக்குப் பிடித்தமான அணுகுமுறை, ஸ்டான்போர்டு பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த பிஜே ஃபாக் என்ற பேராசிரியரிடமிருந்து நான் கற்றுக் கொண்டது. நான் அந்த உத்தியைப் 'பழக்கங்களை ஒன்றின்மேல் ஒன்றாக அடுக்குதல்' என்று அழைக்கிறேன்.

பழக்கங்களை ஒன்றின்மேல் ஒன்றாக அடுக்குதல்: உங்களுடைய பழக்கங்களைச் சீர்செய்வதற்கான ஓர் எளிய

திட்டம்

பிரெஞ்சுத் தத்துவவியலாளரான டெனிஸ் டிடெராட் கிட்டத்தட்டத் தன்னுடைய வாழ்நாள் முழுவதையும் ஏழ்மையிலேயே கழித்தார். ஆனால் 1765ல் அவருடைய நிலைமை மாறியது.

அவருடைய பெண்ணுக்குத் திருமணம் நடைபெற இருந்தது, ஆனால் அத்திருமணத்தை நடத்த அவரிடம் பணம் இருக்கவில்லை. அவர் ஏழையாக இருந்தபோதிலும், அந்தக் காலகட்டத்தில் மிகப் பிரலமாக இருந்த கலைக்களஞ்சியத்தை உருவாக்கியவர்களில் அவரும் ஒருவராக இருந்தார். அவருடைய பணப் பிரச்சனையைக் கேள்விப்பட்ட ரஷ்யப் பேரரசியான கேத்தரீன், அவர்மீது இரக்கம் கொண்டார். அவர் ஒரு புத்தகப் பிரியையாக இருந்ததால், அந்தக் கலைக்களஞ்சியம் அவருக்கு மிகவும் பிடித்துப் போனது. எனவே, டெனிஸின் சொந்த நூலகத்தை அவர் ஆயிரம் பவுண்டுகள் கொடுத்து வாங்கினார். திடீரென்று, டெனிஸிடம் ஏகப்பட்டப் பணம் குவிந்துவிட்டது. அவர் அப்பணத்தைக் கொண்டு தன்னுடைய மகளின் திருமணத்தை நடத்தியதோடு, தனக்கென்று ஓர் அழகான மேலங்கியையும் வாங்கிக் கொண்டார்.

அந்த அங்கி மிகவும் அழகாக இருந்தது, ஆனால் அது அவருடைய வீட்டில் இருந்த மற்றப் பொருட்களோடு பொருந்தவில்லை. எனவே, அவர் தன்னுடைய வீட்டை மேம்படுத்தினார். டமாஸ்கஸ் நகரிலிருந்து அவர் ஒரு விலையுயர்ந்த கம்பளத்தை வரவழைத்தார். வரவேற்பறையில் ஒரு பெரிய கண்ணாடியை அவர் நிலைப்படுத்தினார். தன்னுடைய பழைய நாற்காலியைத் தூக்கியெறிந்துவிட்டு, தோலால் ஆன ஒரு புதிய நாற்காலையை வாங்கிப் போட்டார். இப்படி அடுத்தடுத்து ஒவ்வொரு பொருளாக அவர் வாங்கினார்.

அவருடைய நடத்தை மிகப் பரவலாகக் காணப்படுகிறது. ஒரு பொருளை வாங்கியவுடன் அடுத்து இன்னொன்றை வாங்க ஏற்படுகின்ற தூண்டுதலுக்கு 'டிடெராட் விளைவு' என்று அவருடைய பெயர்தான் சூட்டப்பட்டுள்ளது.

இந்தப் போக்கை எல்லா இடங்களிலும் உங்களால் பார்க்க முடியும். நீங்கள் ஒரு புதிய ஆடையை வாங்கினால், அதற்குப் பொருத்தமான புதிய காலணிகளையும் காதணிகளையும் வாங்குவதற்கான தூண்டுதல் உங்களுக்குள் எழும். உங்கள் குழந்தைக்கு ஒரு விளையாட்டுப் பொருளை வாங்கும்போது, அடுத்துப் பல விளையாட்டுப் பொருட்களை வாங்குவதில் போய் அது முடியும். இது ஒரு சங்கிலித்தொடர் வினையாக இருக்கும்.

மனித நடத்தைகளில் பல இச்சுழற்சியைப் பின்பற்றுகின்றன. நீங்கள் இப்போது செய்து முடித்துள்ள ஒரு விஷயத்தின் அடிப்படையில் அடுத்த விஷயத்தைச் செய்ய நீங்கள் தீர்மானிக்கிறீர்கள். சாப்பிட்டு முடித்தவுடன் நீங்கள் கை கழுவப் போகிறீர்கள். பிறகு ஒரு துவாலையில் உங்கள் கைகளைத் துடைக்கிறீர்கள். அழுக்குத் துவாலைகளைத் துவைக்கப் போட வேண்டும் என்பது உங்கள் நினைவுக்கு வருகிறது. எனவே, துவைப்பதற்கான சோப்புத் தூளை உங்கள் ஷாப்பிங் பட்டியலில் எழுதிக் கொள்ளுகிறீர்கள். இது இப்படியே தொடரும். எந்தவொரு நடத்தையும் தனியொரு நடத்தையாக நிகழுவதில்லை. ஒவ்வொரு செயலும் அடுத்த நடத்தையைத் தூண்டுகின்ற ஓர் அறிகுறியாக ஆகிறது.

இது ஏன் முக்கியமானதாக இருக்கிறது?

புதிய பழக்கங்களை உருவாக்குவது என்று வரும்போது, நடத்தையின் பிணைப்பை நீங்கள் உங்களுக்கு அனுகூலமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

நீங்கள் தினமும் செய்கின்ற ஒரு பழக்கத்தைக் கண்டறிந்து, அதற்கு மேல் உங்களுடைய புதிய நடத்தையை அடுக்குவது ஒரு புதிய பழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று. இது 'பழக்கங்களை ஒன்றின்மேல் ஒன்றாக அடுக்குதல்' என்று அழைக்கப்படுகிறது.

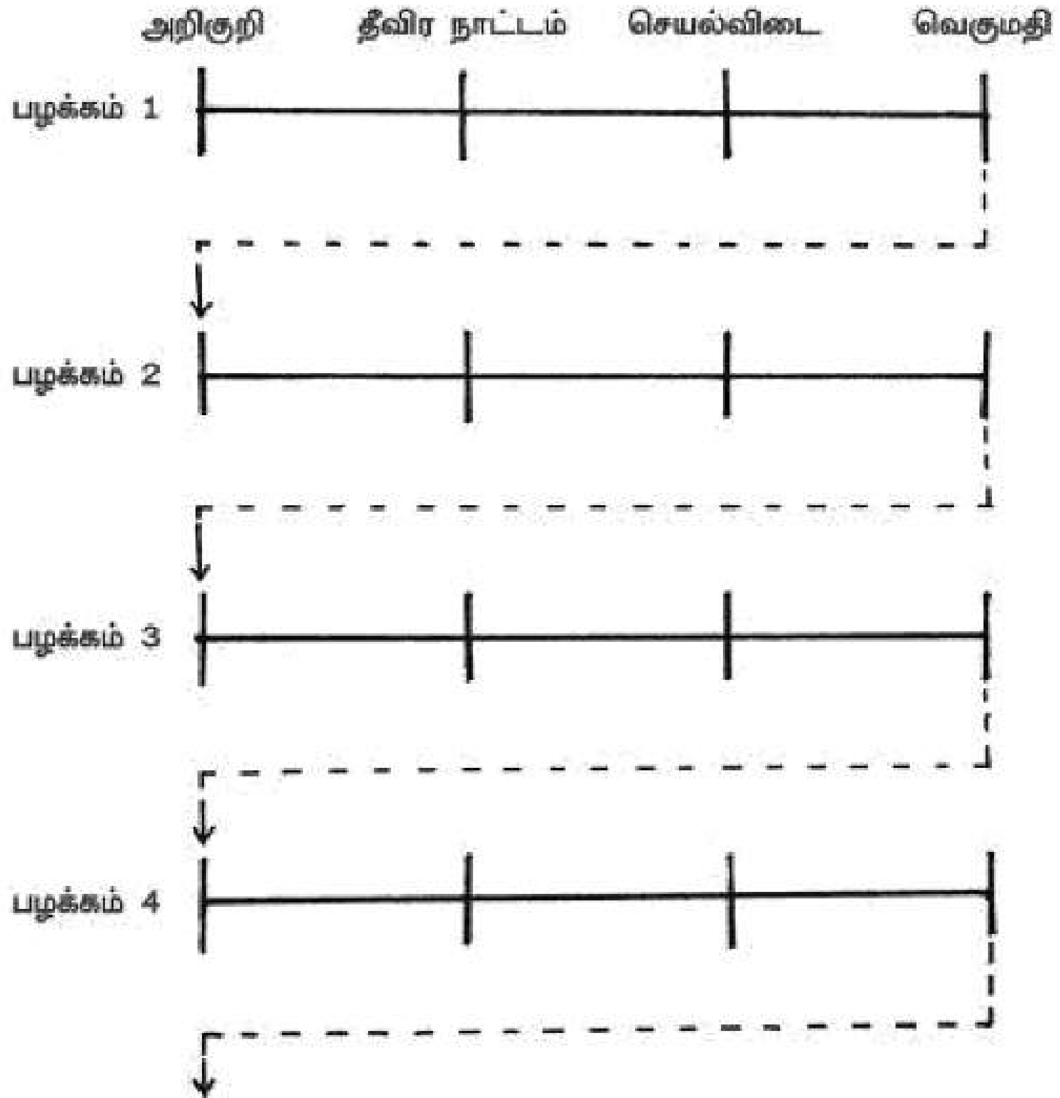
இது நடைமுறை நோக்கத்தின் ஒரு சிறப்பு வடிவமாகும். உங்களுடைய புதிய பழக்கத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தோடும் இடத்தோடும் பிணைப்பதற்கு பதிலாக, அதை ஒரு தற்போதைய பழக்கத்துடன் நீங்கள் பிணைக்கிறீர்கள். பிஜே ஃபாக் உருவாக்கிய இந்த வழிமுறையை எந்தவொரு பழக்கத்திற்கான ஓர் அறிகுறியை வடிவமைப்பதற்கும் பயன்படுத்த முடியும்.

பழக்கங்களை அடுக்குவதற்கான சூத்திரம் இது: "[தற்போதைய பழக்கம்] சுவீகரித்தப் பிறகு, நான் [புதிய பழக்கம்] சுவீகரிப்பேன்."

எடுத்துக்காட்டாக:

- தியானம். நான் தினமும் காலையில் காபி குடித்தப் பிறகு, ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்வேன்.
- உடற்பயிற்சி. நான் என் வேலை முடிந்து வீடு திரும்பிய பிறகு, உடனடியாக ஆடை மாற்றிக் கொண்டு உடற்பயிற்சி செய்வேன்.
- நன்றியுணர்வு. நான் இரவு உணவு உட்கொள்ள உட்கார்ந்த பிறகு, அன்று நிகழ்ந்த ஏதோ ஒரு விஷயம் குறித்து நான் நன்றி கூறுவேன்.
- பாதுகாப்பு. நான் என்னுடைய தினசரி ஓட்டத்திற்காக வீட்டைவிட்டு வெளியே வந்த பிறகு, நான் எங்கே ஓடிக் கொண்டிருக்கிறேன் என்பது பற்றியும், நான் எவ்வளவு நேரம் ஓடுவேன் என்பது பற்றியுமான தகவல்களை என்னுடைய நண்பனுக்கோ அல்லது உறவினருக்கோ நான் ஒரு குறுஞ்செய்தியாக அனுப்புவேன்.

பழக்கங்களை ஒன்றின்மேல் ஒன்றாக அடுக்குதல்



படம் 7: உங்களுடைய புதிய நடத்தையை ஒரு பழைய பழக்கத்தின்மீது அடுக்குவதன் மூலம் நீங்கள் அப்பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பதற்கான வாய்ப்பை 'பழக்கங்களை அடுக்குதல்' செயல்முறை அதிகரிக்கிறது. எண்ணற்றப் பழக்கங்களைத் தொடர்ச்சியாக உருவாக்குவதற்கு இச்செயல்முறை உதவுகிறது. ஒரு பழக்கம் இன்னொரு பழக்கத்திற்கான அறிகுறியாகச் செயல்படுகிறது.

நீங்கள் புதிதாக வளர்த்துக் கொள்ள விரும்புகின்ற ஒரு நடத்தையை தினமும் நீங்கள் ஏற்கனவே செய்கின்ற ஒரு விஷயத்தோடு இணைப்பதுதான் இங்கு முக்கியம். இந்த அடிப்படைக் கட்டமைப்பில் நீங்கள் மேதமை பெற்றுவிட்டால், சிறிய பழக்கங்களை ஒன்றிணைப்பதன் மூலம் பெரிய அடுக்குகளை உங்களால் உருவாக்க முடியும். ஒரு நடத்தை இன்னொரு நடத்தைக்கு இட்டுச் செல்லுவதால்

விளைகின்ற இயற்கையான வேகத்தை நீங்கள் உங்களுக்கு அனுகூலமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

உங்களுடைய காலை வழக்கங்கள் தொடர்பான அடுக்கு இப்படி இருக்கலாம்:

1.நான் காலையில் காபி தயாரித்துக் கொண்ட பிறகு , நான் ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்வேன்.
2.நான் ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்த பிறகு , அன்றைய நாள் நான் செய்ய வேண்டிய வேலைகளை ஒரு பட்டியலிட்டுக் கொள்ளுவேன்.
3.செய்யப்பட வேண்டிய வேலைகள் பற்றிய பட்டியலைத் தயாரித்துக் கொண்ட பிறகு, நான் உடனடியாக அதிலுள்ள முதல் வேலையைத் துவக்குவேன்.

உங்களுடைய இரவுநேர அடுக்கு இப்படி இருக்கலாம்:

1.இரவில் நான் சாப்பிட்டு முடித்தப் பிறகு, நான் உடனடியாக எல்லாப் பாத்திரங்களையும் கழுவி வைத்துவிடுவேன்.
2.நான் பாத்திரங்களைக் கழுவிய பிறகு , உடனடியாக சமையலறை மேடையைத் துடைத்து சுத்தப்படுத்துவேன்.
3.சமையலறை மேடையைத் துடைத்து சுத்தப்படுத்திய பிறகு , நாளை காலையில் காபி தயாரிக்கத் தேவையானவற்றை அந்த மேடைமீது எடுத்து வைத்துவிடுவேன்.

உங்களுடைய தற்போதைய வழங்கங்களுக்குள் புதிய நடத்தைகளையும் நீங்கள் சேர்த்துக் கொள்ளலாம். எடுத்துக்காட்டாக, உங்களுடைய காலைநேர வழக்கம் இப்படி இருக்கக்கூடும்: கண்விழித்தல் > படுக்கையைச் சரி செய்தல் > குளித்தல். தினமும் இரவில் சிறிது நேரம் ஏதேனும் புத்தகம் படிப்பதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ள விரும்பினால், உங்களுடைய பழக்க அடுக்கை இப்படி விரிவுபடுத்தலாம்: கண்விழித்தல் > படுக்கையைச் சரி செய்தல் > ஒரு புத்தகத்தை என் தலையணைமீது வைத்தல் > குளித்தல். இப்போது, இரவில் நீங்கள் படுக்கச் சென்றவுடன், நீங்கள் படித்து ரசிப்பதற்காக ஒரு புத்தகம் உங்களுக்காக அங்கு காத்துக் கொண்டிருக்கும்.

மொத்தத்தில், பழக்கங்களை அடுக்குதல் என்ற செயல்முறை, உங்களுடைய எதிர்கால நடத்தையை வழிநடத்தக்கூடிய எளிய விதிகளை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வழி வகுக்கிறது. இதன் மூலம், அடுத்து நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பது எல்லா நேரத்திலும் உங்களுக்குத் தெரிந்திருக்கும். இந்த அணுகுமுறை உங்களுக்கு சௌகரியமானதாக ஆகிவிட்டால், பொருத்தமான சூழ்நிலைகளில் உங்களை வழிநடத்தக்கூடிய பொதுவான பழக்கங்களையும் நீங்கள் அடுக்கத் தொடங்கலாம்:

- உடற்பயிற்சி. நான் படிக்கட்டுக்களைப் பார்த்தால், மின்தூக்கியை விட்டுவிட்டுப் படிக்கட்டுகளில் ஏறிச் செல்லுவேன்.
- சமூகத் திறமைகள். நான் ஒரு சமூகக் கூட்டத்தில் கலந்து கொள்ளும்போது, எனக்குப் பரிச்சயமில்லாத ஒருவரிடம் என்னை நான் அறிமுகம் செய்து கொள்ளுவேன்.
- பொருளாதாரம். நான் ஆயிரம் ரூபாய்க்கு அதிகமான விலை கொண்ட எதையேனும் வாங்க விரும்பும்போது, அதை வாங்குவதற்கு முன்பாக

இருபத்து நான்கு மணிநேரம் காத்திருப்பேன்.`

- ஆரோக்கியமான உணவுமுறை. நான் சாப்பிட உட்காரும்போது, என் தட்டில் முதலில் காய்கறிகளைத்தான் நான் பரிமாறுவேன்.
- மனநிலை. அலைபேசி ஒலிக்கும்போது, அதற்கு பதிலளிப்பதற்கு முன்பாக ஒரு கணம் நிதானித்து ஆழ்ந்து சுவாசித்துவிட்டு ஒரு புன்னகையோடு அதைக் கையிலெடுப்பேன்.
- மறதி. நான் ஒரு பொது இடத்திலிருந்து புறப்படும்போது, நான் என்னுடைய பொருட்கள் எல்லாவற்றையும் எடுத்துக் கொண்டேனா என்று ஒருமுறை சரி பார்ப்பேன்.

நீங்கள் இந்த உத்தியை எப்படிப் பயன்படுத்தினாலும் சரி, ஒரு வெற்றிகரமான பழக்க அடுக்கை உருவாக்குவதற்கு, சரியான அறிகுறியைத் தேர்ந்தெடுப்பது இன்றியமையாதது. ஒரு நடைமுறை நோக்கம் ஒரு குறிப்பிட்ட நடத்தைக்கான நேரத்தையும் இடத்தையும் குறிப்பிடுகிறது. ஆனால் பழக்கங்களின் அடுக்கில் நேரமும் இடமும் அதற்குள்ளேயே இடம்பெற்றுள்ளன. ஒரு பழக்கத்தை உங்களுடைய அன்றாட வழக்கத்திற்குள் எப்போது, எங்கே நுழைக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பது ஒரு மிகப் பெரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும். நீங்கள் காலையில் தியானம் செய்வதைத் தேர்ந்தெடுத்திருந்து, உங்கள் குழந்தைகள் அடிக்கடி உங்களுடைய அறைக்குள் ஓடி வந்தால், தியானத்திற்கு அது சரியான நேரமாகவும் இடமாகவும் இருக்காது.

அதேபோல, நீங்கள் ஒரு பழக்கத்தை தினமும் கடைபிடிக்க விரும்பியிருந்து, ஆனால் அதைத் திங்கட்கிழமைகளில் மட்டுமே நிகழுகின்ற ஒரு பழக்கத்திற்கு மேலாக அடுக்கினால், அது ஒரு நல்ல தேர்ந்தெடுப்பாக இருக்காது.

உங்களுடைய பழக்கங்களின் அடுக்கிற்கான சரியான தூண்டுதலைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான ஒரு வழி, உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களைப் பட்டியலிடுவது. முந்தைய அத்தியாயத்தில் இடம்பெற்றுள்ள மதிப்பீட்டுப் பட்டியலை இதற்கான ஒரு துவக்கப் புள்ளியாக நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். முதல் பத்தியில், நீங்கள் தினமும் தவறாமல் செய்கின்ற பழக்கங்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக:

- படுக்கையிலிருந்து எழுந்திருத்தல்
- பல் துலக்குதல்
- குளித்தல்
- ஆடையணிந்து கொள்ளுதல்
- காபி தயாரித்தல்
- காலை உணவு உட்கொள்ளுதல்
- குழந்தைகளைப் பள்ளிக்கூடத்திற்கு அழைத்துச் செல்லுதல்
- அலுவலக வேலைகளைத் துவக்குதல்
- மதிய உணவு உட்கொள்ளுதல்
- வேலைகளை நிறைவு செய்தல்
- வீட்டிற்கு வந்தவுடன் ஆடை மாற்றிக் கொள்ளுதல்

- இரவு உணவு உட்கொள்ளுதல்
- விளக்குகளை அணைத்தல்
- தூங்கச் செல்லுதல்

உங்கள் பட்டியல் இன்னும் நீளக்கூடும், ஆனால் நான் என்ன சொல்ல வருகிறேன் என்பது உங்களுக்கு இப்போது புரிந்திருக்கும். இரண்டாவது பத்தியில், தினமும் தவறாமல் உங்களுக்கு நிகழுகின்ற அனைத்தையும் பட்டியலிடுங்கள். எடுத்துக்காட்டாக:

- சூரியன் உதிக்கிறது
- உங்களுக்கு ஒரு குறுஞ்செய்தி வருகிறது
- நீங்கள் கேட்டுக் கொண்டிருக்கும் பாடல் நிறைவடைகிறது
- சூரியன் மறைகிறது

இந்த இரண்டு பட்டியல்களின் உதவியோடு, ஒரு புதிய பழக்கத்தை உங்கள் வாழ்க்கைமுறைக்குள் நுழைப்பதற்கான சரியான இடத்தை நீங்கள் தேடத் தொடங்கலாம்.

அறிகுறிகள் திட்டவட்டமானவையாகவும் உடனடியாக நடவடிக்கை எடுக்கத் தக்கவையாகவும் இருக்கும்போது பழக்கங்களை அடுக்கும் செயல்முறை மிகச் சிறப்பாக வேலை செய்கிறது. பலர் தெளிவற்ற அறிகுறிகளைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். நான் தண்டால் எடுக்கும் பழக்கத்தைப் புதிதாகச் சேர்த்துக் கொள்ள விரும்பியபோது, "மதிய உணவு இடைவேளையின்போது நான் பத்து முறை தண்டால் எடுப்பேன்," என்பதாக என்னுடைய பழக்க அடுக்கு இருந்தது. மேலோட்டமாகப் பார்க்கும்போது, இது சரியானதுபோலத் தோன்றக்கூடும். ஆனால், தூண்டுதல் அறிகுறி தெளிவாக இல்லாததை விரைவில் நான் உணர்ந்தேன். நான் மதிய உணவு சாப்பிட்டப் பிறகு தண்டால் எடுப்பேனா அல்லது அதற்கு முன்பாகவா? நான் எங்கே தண்டால் எடுப்பேன்? ஒருசில நாட்களுக்குப் பிறகு என்னுடைய பழக்க அடுக்கை நான் இப்படி மாற்றிக் கொண்டேன்: "நான் மதிய உணவு உட்கொள்ளுவதற்காக என் மடிக்கணினியை மூடும்போது, என் மேசைக்குப் பக்கத்தில் பத்து முறை தண்டால் எடுப்பேன்." இப்போது குழப்பம் போய்விட்டது.

"அதிகமாகப் படித்தல்," "நல்ல உணவை உட்கொள்ளுதல்" போன்ற பழக்கங்கள் திட்டவட்டமான விபரங்களை வழங்குவதில்லை. ஒரு பழக்கத்தை நிர்ணயிக்கும்போது, அது பின்வருமாறு தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் இருக்க வேண்டும்: "நான் கதவை மூடிய பிறகு." "நான் பல் துலக்கிய பிறகு." "நான் சாப்பிட்டப் பிறகு." உங்களுடைய புதிய பழக்கம் ஒரு திட்டவட்டமான அறிகுறியோடு எவ்வளவு இறுக்கமாகப் பிணைக்கப்பட்டுள்ளதோ, நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான நேரம் வரும்போது நீங்கள் அந்த அறிகுறியை கவனிப்பதற்கான வாய்ப்பு அதிகம் இருக்கிறது.

"நடத்தை வெளிப்படையானதாக இருக்க வேண்டும்" என்பது நடத்தை மாற்றத்தின் முதல் விதி என்று நாம் பார்த்தோம். நடைமுறை நோக்கம், பழக்கங்களை அடுக்குதல் போன்ற உத்திகள் உங்களுடைய பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகளை உருவாக்குவதற்கும், எப்போது, எங்கே நடவடிக்கை எடுக்கப்பட வேண்டும் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான திட்டத்தை வகுப்பதற்கும்

பயன்படக்கூடிய, நடைமுறையில் செயல்படுத்தப்படக்கூடிய வழிகளில் முக்கியமானவை.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

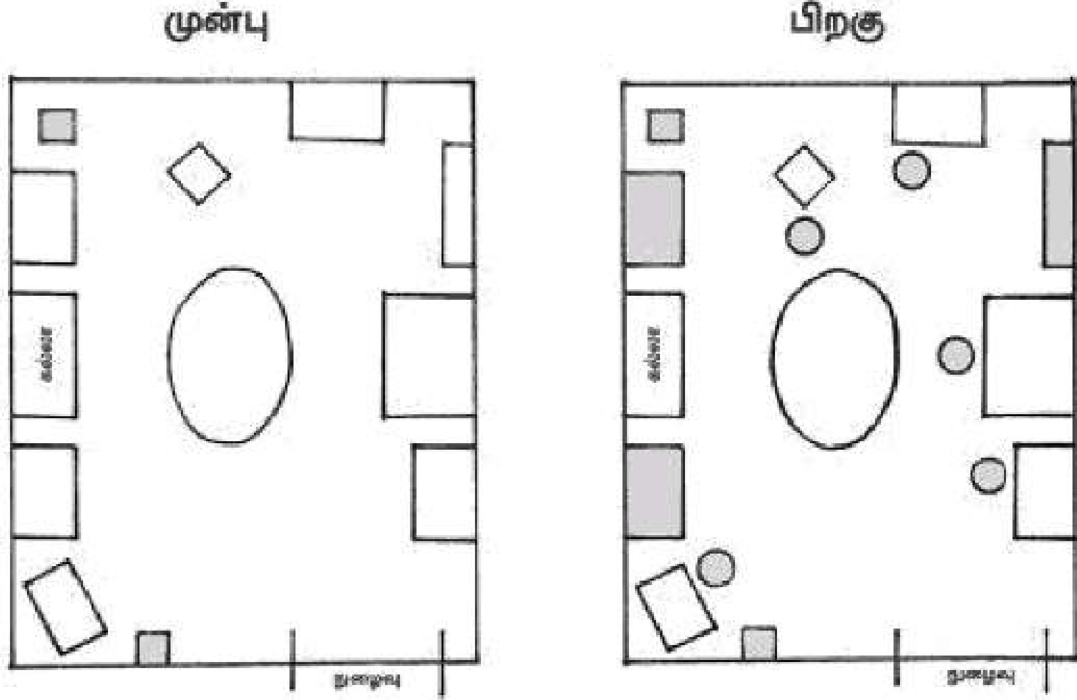
- "நடத்தை வெளிப்படையானதாக இருக்க வேண்டும்" என்பது நடத்தை மாற்றத்தின் முதல் விதி.
- நேரமும் இடமும் மிகப் பொதுவான அறிகுறிகளாகும்.
- ஒரு நடைமுறை நோக்கத்தை உருவாக்குவது, ஒரு புதிய பழக்கத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்துடனும் இடத்துடனும் தொடர்புபடுத்த நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் உத்தியாகும்.
- நடைமுறை நோக்கத்தின் சூத்திரம் இது: "நான் இந்த நேரத்தில் இந்த இடத்தில் இவ்வாறு நடந்து கொள்ளுவேன்."
- பழக்கங்களை அடுக்குதல் என்பது ஒரு புதிய பழக்கத்தை ஒரு தற்போதைய பழக்கத்தோடு பிணைப்பதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் உத்தியாகும்.
- பழக்கங்களை அடுக்குவதற்கான சூத்திரம் இது: "[தற்போதைய பழக்கத்திற்குப்] பிறகு, நான் [புதிய பழக்கத்தை] மேற்கொள்ளுவேன்."

6
ஊக்குவிப்புக்கு அளவுக்கதிகமான முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்படுகிறது; சூழல்தான் அதிக முக்கியமானது

பாஸ்டனில் உள்ள மசாசூசெட்ஸ் பொது மருத்துவமனையில் பணியாற்றும் ஆன் தார்ன்டைக் என்ற மருத்துவருக்கு ஒரு விநோதமான யோசனை தோன்றியது. தன்னுடைய மருத்துவமனை ஊழியர்கள் மற்றும் அங்கு வருகை தரும் நோயாளிகள் மற்றும் பொதுமக்களுடைய உணவுப் பழக்கங்களை அவர்களுடைய மன உறுதியையும் ஊக்குவிப்பையும் மாற்றாமலேயே தன்னால் மேம்படுத்த முடியும் என்று அவர் நம்பினார். அவர்களிடம் பேசும் திட்டம்கூட அவரிடம் இருக்கவில்லை.

தார்ன்டைக்கும் அவருடைய சக மருத்துவர்களும் தங்கள் மருத்துவமனையின் சிற்றுண்டிச் சாலையில் பெரும் மாற்றங்களைச் செய்வது தொடர்பாக ஆறு மாதகால ஆய்வு ஒன்றை மேற்கொண்டனர். அந்தச் சிற்றுண்டிச் சாலையில் பானங்கள் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்த விதத்தை மாற்றுவதிலிருந்து அவர்கள் துவக்கினர். ஆரம்பத்தில், கல்லாவுக்குப் பக்கத்தில் இடம்பெற்றிருந்த குளிர்சாதனப் பெட்டிகளில் மென்பானங்கள் மட்டுமெ நிரம்பியிருந்தன. அந்தக் குளிர்சாதனப் பெட்டிகளில் தண்ணீரும் இடம்பெறும்படி அவர்கள் அதை மாற்றினர். கூடுதலாக, அந்த அறை நெடுகிலும் உணவு மேடைகளின்மீது தண்ணீர் பாட்டில்கள் அடுக்கி வைக்கப்பட்டன. பிரதானமான குளிர்சாதனப் பெட்டிகளில் மென்பானங்கள் இடம்பெற்றிருந்தன, ஆனால் தண்ணீர் எல்லா இடங்களிலும் கிடைத்தது.

அடுத்த மூன்று மாதங்களின் ஊடாக, மென்பானங்களின் விற்பனை 11.4 சதவீதம் குறைந்தது. இதற்கிடையே, பாட்டில்களில் அடைக்கப்பட்டத் தண்ணீரின் விற்பனை 25.8 சதவீதம் அதிகரித்தது. அடுத்து, உணவு விஷயத்திலும் அந்த மருத்துவர்கள் இதே மாதிரியான மாற்றங்களைச் செய்தனர். அங்கு உணவருந்த வந்த யாரிடமும் எதுவும் பேசாமலேயே அவர்களுடைய உணவுப் பழக்கங்கள் மாற்றப்பட்டிருந்தன.



படம் 8: சிற்றுண்டிச்சாலை மாற்றியமைக்கப்படுவதற்கு முன்பும் பின்பும் எப்படி இருந்தது என்பதை விளக்கும் படம். தண்ணீர் பாட்டில்கள் வைக்கப்பட்டிருந்த இடங்கள் சாம்பல் நிறத்தில் குறிக்கப்பட்டுள்ளன. அச்சூழலில் இருந்த தண்ணீர் பாட்டில்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்ததால் எந்தவிதமான ஊக்குவிப்புகளும் இன்றியே, மக்களின் நடத்தை இயல்பாகவே மாறியது.

மக்கள் பல சமயங்களில் பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுப்பது அப்பொருட்களுக்காக அல்ல, மாறாக, அவை இருக்கும் இடத்தின் காரணமாகத்தான். நான் சமையலறைக்குள் நுழையும்போது, மேடையில் ஒரு தட்டு நிறைய சிப்ஸ் இருப்பதைக் கண்டால், நிச்சயமாக நான் அதை ஒரு கை நிறைய அள்ளிச் சாப்பிடத் தொடங்குவேன். சிப்ஸ் பற்றி நான் முன்கூட்டியே நினைத்திருக்காவிட்டாலும், எனக்குப் பசியே இல்லாதபோதும்கூட, நான் அதைக் கண்டதும் உடனே எடுத்துச் சாப்பிடத் தொடங்குவேன். அலுவலகத்தில் ஒரு விசேஷ நாளன்று, எல்லா ஊழியர்களும் சாப்பிடுவதற்காக ஒரு பொது மேசையில் ஒரு தட்டு நிறைய வடைகளும் லட்டுக்களும் வைக்கப்பட்டிருந்தால், அந்தப் பக்கமாகப் போகும்போதும் வரும்போதும் அவற்றில் ஒன்றை எடுத்துச் சாப்பிடாமல் நம்மால் இருக்க முடியாது. நீங்கள் எந்த அறையில் இருக்கிறீர்கள் என்பதையும், உங்களுக்கு முன்னால் இருக்கின்ற அறிகுறிகளையும் பொருத்து உங்கள் பழக்கங்கள் மாறும்.

சூழல்தான் மனித நடத்தையைத் தீர்மானிக்கின்ற, பார்வைக்குப் புலப்படாத கையாகும். நம்முடைய ஆளுமைகள் தனித்துவமானவையாக இருந்தாலும்கூட, குறிப்பிட்ட சில சூழல்களில் குறிப்பிட்ட சில நடத்தைகள் மீண்டும் மீண்டும் தலைதூக்கிக் கொண்டே இருக்கும். தேவாலயங்களில் இருக்கும்போது மக்கள் கிசுகிசுப்பாகப் பேசிக் கொள்ளுவர். இருட்டான இடங்களில் அவர்கள் மிகவும்

எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொள்ளுவர். எனவே, மாற்றத்தின் மிகப் பரவலான வடிவம் அகவயமானது அல்ல, மாறாக, புறவயமானது. நம்மைச் சுற்றி இருக்கும் உலகத்தால் நாம் மாற்றப்படுகிறோம். ஒவ்வொரு பழக்கமும் அதன் கருப்பொருளைச் சார்ந்ததே.

1936ல், கர்ட் லூவின் என்ற உளவியலாளர் ஓர் எளிய, ஆனால் சக்திவாய்ந்த சமன்பாட்டை எழுதினார். ஒரு நபருடைய நடத்தை அவர் இருக்கின்ற சூழலைப் பொருத்தது என்று அவர் கூறினார். அதாவது, ஙி = யீ (றி,ணி). இதில் ஙி என்பது நடத்தையையும், றி என்பது ஒரு நபரையும், ணி என்பது சூழலையும் குறிக்கின்றன.

லூவினின் சமன்பாடு விரைவில் வியாபார நிறுவனங்களில் சோதிக்கப்படலானது. 1952ல், ஹாக்கின்ஸ் ஸ்டர்ன் என்ற பொருளியலாளர் ஒரு கொள்கையை விளக்கினார். கடைவீதிக்குச் சென்றிருக்கும் ஒருவர் அங்கு ஏதேனும் ஒரு பொருளை முதன்முறையாகப் பார்க்கும்போது, அதற்கான ஒரு தனிப்பட்டத் தேவையைக் கண்டுபிடிக்கும் பட்சத்தில், அதை வாங்குவதற்கான தூண்டுதல் அவருள் எழுகிறது. இதை வேறு விதமாகக் கூறினால், மக்கள் சில சமயங்களில் சில பொருட்களை வாங்குவதற்குக் காரணம் அவர்கள் அவற்றை விரும்புகின்றனர் என்பது அல்ல. மாறாக, அவை அவர்களிடம் அறிமுகப்படுத்தப்படும் விதம்தான் அதற்குக் காரணம்.

எடுத்துக்காட்டாக, பார்வை நிலையில் உள்ள பொருட்கள், தரையருகே அடுக்கி வைக்கப்பட்டுள்ள பொருட்களைவிட அதிகமாக வாங்கப்படுகின்றன. எனவேதான், கடைகளில் விற்பனைப் பொருட்களை அடுக்கி வைக்கும்போது, விலையுயர்ந்த பொருட்கள் நம்முடைய பார்வையில் உடனடியாகப் படும்படி அடுக்கி வைக்கப்படுகின்றன. ஏனெனில், அவைதான் அதிக லாபத்தை சமாதித்துக் கொடுக்கின்றன. விலை குறைவான அல்லது மலிவான விலை கொண்ட பொருட்கள் நம்முடைய பார்வையில் சுலபமாகப் படாத இடங்களில் இடம்பெறும்படி ஏற்பாடு செய்யப்பட்டிருக்கும்.

ஒரு பொருளோ அல்லது சேவையோ எவ்வளவு அதிக வெளிப்படையானதாக இருக்கிறதோ, அதை நீங்கள் முயற்சித்துப் பார்ப்பதற்கான வாய்ப்பு அவ்வளவு அதிகம் இருக்கிறது. மக்கள் ஸ்டார்பக்ஸ் கடைக்குச் செல்லுவதற்குக் காரணம், திரும்பும் இடமெல்லாம் அது இருக்கிறது என்பதுதான். நாம் மென்பானத்திற்கு பதிலாகத் தண்ணீரைத் தேர்ந்தெடுத்தால், நாம் அதை விரும்பித் தேர்ந்தெடுத்ததாக நாம் நினைக்கிறோம். ஆனால் உண்மையில், ஒவ்வொரு நாளும் நாம் மேற்கொள்ளுகின்ற பல தீர்மானங்கள் நம்முடைய விருப்பத்தின் அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்படுவதில்லை, மாறாக, அவை நம்முடைய பார்வையில் சுலபமாகப் படும் விதத்தில் இருப்பதன் அடிப்படையிலேயே மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

ஒவ்வோர் உயிரினமும் இவ்வுலகத்தைத் தம்முடைய சொந்த வழிகளில் உணர்ந்து கொள்ளுகின்றன, தத்தம் தனித்துவமான வழிகளில் புரிந்து கொள்ளுகின்றன. கழுகுகள் வெகுதூரத்தில் இருந்தே பொருட்களைப் பார்க்கும் திறன் படைத்தவையாக இருக்கின்றன. காற்றைத் தம்முடைய 'நாக்கால் ருசி பார்ப்பதன்' மூலம் பாம்புகளால் முகர முடியும். அருகில் வரும் மீன்களால் தண்ணீரில் உருவாக்கப்படுகின்ற மிகச் சிறிய அளவு மின்சாரத்தையும் அதிர்வுகளையும் சுறாக்களால் கண்டுபிடிக்க முடியும். நுண்ணுயிரிகளிடம்கூட சில உணரிகள் இருக்கின்றன. சுற்றுசூழலில் உள்ள நச்சான வேதிப்பொருட்களை அந்த உணரிகளைக் கொண்டு அவற்றால் கண்டுபிடித்துவிட முடியும்.

மனிதர்களைப் பொருத்தவரை, நம்முடைய புலனுணர்வு மண்டலம் நம்முடைய உணர்வுகளைக் கட்டுப்படுத்தி இயக்குகின்றன. பார்வை, ஒலி, வாசனை, தீண்டல், சுவை போன்றவற்றின் மூலம் இவ்வுலகத்தை நாம் உணருகிறோம். பிற உணர்வுத் தூண்டல்களும் நம்மிடம் உள்ளன. சில நம்முடைய பிரக்ஞைக்கு உட்பட்டவை, மற்றவை நம்முடைய பிரக்ஞைக்கு அப்பாற்பட்டவை. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு புயல் வருவதற்கு முன்பாக வெப்பநிலை திடீரென்று மிகவும் குறைவதை உங்களால் 'கவனிக்க' முடியும். உங்கள் உடலில் உள்ள உணரிகளால் உள்ளார்ந்த தூண்டுதல்களை உணர்ந்து கொள்ள முடியும். உங்கள் ரத்தத்தில் உப்பின் அளவு குறைவதும், தாகம் எடுக்கும்போது தண்ணீர் அவசியம் என்பதும் அவற்றுக்கு நன்றாகத் தெரியும்.

ஆனால், மனிதர்களுடைய புலன்களில் மிக அதிக சக்திவாய்ந்தது பார்வைதான். மனித உடலில் சுமார் 1 கோடி 10 லட்சம் உணரிகள் உள்ளன. அவற்றில் சுமார் ஒரு கோடி உணரிகள் பார்வைக்கு உரியவை. மூளையின் வளங்களில் ஐம்பது சதவீதம் பார்வையின்மீதே பயன்படுத்தப்படுவதாக சில நிபுணர்கள் கணிக்கின்றனர். நாம் பிற எந்த உணர்வையும்விட நம்முடைய பார்வையைத்தான் மிக அதிகமாகச் சார்ந்திருக்கிறோம் என்பதை வைத்துப் பார்க்கும்போது, இச்செய்தி நமக்கு அவ்வளவாக ஆச்சரியமூட்டக்கூடாது. ஏனெனில், பார்வைசார் அறிகுறிகள்தான் நம்முடைய நடத்தையைப் பெருமளவு தூண்டுகின்றன. இதனால்தான், நீங்கள் என்ன பார்க்கிறீர்கள் என்பதில் ஏற்படுகின்ற ஒரு சிறு மாற்றம் நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள் என்பதன்மீது ஒரு மிகப் பெரிய மாற்றத்தை ஏற்படுத்துகிறது. இவற்றை வைத்துப் பார்க்கும்போது, ஆக்கபூர்வமான அறிகுறிகள் மட்டுமே நிரம்பி இருக்கின்ற சூழல்களில் வாழுவதும் வேலை செய்வதும் ஏன் முக்கியம் என்பது இப்போது உங்களுக்குப் புரிந்திருக்கும்.

இவ்விஷயம் தொடர்பாக உங்களுக்கு ஒரு நல்ல செய்தி இருக்கிறது. நீங்கள் உங்கள் சூழலின் பலிகடாவாக இருக்க வேண்டியதில்லை. நீங்களே உங்கள் சூழலை வடிவமைத்து உருவாக்கிக் கொள்ளலாம்.

உங்களுடைய சூழலை வெற்றிக்காக வடிவமைப்பது எப்படி

1970களில் மின்னாற்றல் நெருக்கடியும் எண்ணெய் வாணிபத் தடையும் நிலவியபோது, தங்களுடைய நாட்டின் மின்னாற்றல் பயன்பாட்டின்மீது டச்சு ஆராய்ச்சியாளர்கள் தீவிர கவனம் செலுத்தத் தொடங்கினர். அதாவது, மக்கள் எவ்வாறு மின்னாற்றலைப் பயன்படுத்தினர் என்று அவர்கள் ஆய்வு செய்யத் தொடங்கினர். ஆம்ஸ்டர்டாம் நகரின் அருகே ஒரு புறநகரில், சில வீடுகளில் மற்ற வீடுகளைவிட முப்பது சதவீதம் குறைவான மின்னாற்றலே பயன்படுத்தப்பட்டதை அந்த ஆராய்ச்சியாளர்கள் கண்டறிந்தனர் - எல்லா வீடுகளும் ஒரே அளவில் இருந்தபோதிலும், அவர்கள் எல்லோருக்கும் ஒரே விலையில் மின்சாரம் கிடைத்தபோதிலும்கூட!

அவ்வீடுகளுக்கு இடையே ஒரே ஒரு வித்தியாசம் இருந்தது. அவர்களுடைய வீட்டில் எவ்வளவு மின்சாரம் பயன்படுத்தப்பட்டுக் கொண்டிருந்தது என்பதைக் காட்டும் மின்னளவைக் கருவி இடம்பெற்றிருந்த இடம்தான் அது! சிலருடைய வீடுகளில் அடித்தளத்தில் அக்கருவி பொருத்தப்பட்டிருந்தது. சிலருடைய வீடுகளில், முக்கியத் தாழ்வாரத்தில் அது பொருத்தப்பட்டிருந்தது. இந்த வீடுகளில் இருந்தவர்கள்தான் மின்சக்தியைக் குறைவாகப் பயன்படுத்தினர். தாங்கள் எவ்வளவு ஆற்றலைப் பயன்படுத்திக் கொண்டிருந்தோம் என்பதை அவர்களால்

சுலபமாகவும் தெளிவாகவும் பார்க்க முடிந்ததால், அவர்கள் தங்களுடைய நடத்தையை மாற்றிக் கொண்டனர்.

ஒவ்வொரு பழக்கமும் ஓர் அறிகுறியால் தூண்டப்படுகிறது. தனியாகப் பளிச்சென்று தெரிகின்ற அறிகுறிகளை நாம் அதிகமாக கவனிக்கிறோம். துரதிர்ஷ்டவசமாக, நாம் வாழுகின்ற மற்றும் வேலை செய்கின்ற சூழல்கள் நாம் சில செயல்களைச் செய்யாமல் இருப்பதை சுலபமாக்குகின்றன. ஏனெனில், அந்த நடத்தைகளைத் தூண்டுகின்ற வெளிப்படையான அறிகுறிகள் எதுவும் அங்கு இல்லை. உங்களுடைய கித்தார் ஓர் அலமாரிக்குள் பூட்டி வைக்கப்பட்டிருக்கும்போது, நீங்கள் அதை எடுத்து வாசித்துப் பயிற்சி செய்வது சுலபமானதாக இருப்பதில்லை. ஒரு புத்தகம் உங்களுடைய வரவேற்பறையில் ஒரு மூலையில் உள்ள அலமாரியில் இருக்கும்போது, அதைப் படிப்பது சுலபமானதாக இருப்பதில்லை. உங்களுடைய வைட்டமின் மாத்திரைகள் சமையலறையில் உங்கள் பார்வைக்குச் சட்டென்று புலப்படாத இடத்தில் வைக்கப்பட்டிருக்கும்போது, அவற்றை உட்கொள்ளுவது சுலபமானதாக இருப்பதில்லை. ஒரு பழக்கத்தைத் தூண்டுகின்ற அறிகுகுறிகள் வெளிப்படையாகத் தெரியாமலோ அல்லது மறைந்தோ இருக்கும்போது, அவற்றை நாம் சுலபமாக உதாசீனப்படுத்திவிடுகிறோம்.

இதற்கு நேர்மாறாக, பார்வைக்கு வெளிப்படையாகத் தெரியக்கூடிய அறிகுறிகளை உருவாக்குவது நீங்கள் உங்களிடம் உருவாக்கிக் கொள்ள விரும்புகின்ற ஒரு பழக்கத்தை நோக்கி உங்களுடைய கவனத்தைத் திருப்புவதற்கு உதவுகிறது. 1990களின் துவக்கத்தில், ஆம்ஸ்டர்டாம் நகரில் அமைந்த ஸ்கைப்போல் விமான நிலையத்தின் துப்புரவுப் பணியாளர்கள், ஆண்களின் கழிவறைகளில் இருந்த ஒவ்வொரு சிறுநீர்த் தொட்டியின் அருகிலும் ஒரு சின்ன ஸ்டிக்கரை ஒட்டி வைத்தனர். பார்ப்பதற்கு அது ஓர் 'ஈ'யைப்போல இருந்தது. ஆண்கள் அந்தத் தொட்டிகளின் அருகே வந்தபோது, அந்த 'ஈ' அவர்களுடைய கவனத்தை ஈர்த்தது. பிறகு அவர்களால் அச்சிறுநீர்த் தொட்டிகளை சரியான முறையில் பயன்படுத்த முடிந்தது. இதனால், அத்தொட்டிகளைச் சுற்றிலும் சிறுநீர்த் துளிகள் தெறிப்பது வெகுவாகக் குறைந்தது. இதை மேலும் ஆராய்ந்தபோது, அந்த ஸ்டிக்கர்களின் காரணமாக, கழிவறைத் துப்புரவுச் செலவு ஆண்டொன்றுக்கு 8 சதவீதம் குறைந்திருந்தது கண்டுபிடிக்கப்பட்டது.

வெளிப்படையாகத் தெரியும் அறிகுறிகளின் சக்தியை என்னுடைய சொந்த வாழ்வில் நான் உணர்ந்திருக்கிறேன். கடையிலிருந்து ஆப்பிள்களை வாங்கி வந்து, குளிர்சாதனப் பெட்டியின் அடித்தட்டில் அவற்றைப் போட்டு வைப்பது முன்பு என்னுடைய வழக்கமாக இருந்தது. அதன் பிறகு நான் அவற்றை மறந்துவிடுவேன். ஆப்பிள்கள் அங்கு இருந்தது என் நினைவுக்கு வரும்போது, அவை ஏற்கனவே கெட்டுப் போயிருக்கும். நான் அவற்றை ஒருபோதும் பார்க்காததால், நான் அவற்றை ஒருபோதும் சாப்பிடவில்லை.

இறுதியில், நான் என்னுடைய சொந்த அறிவுரையை என் வாழ்வில் செயல்படுத்தி என்னுடைய சூழலை மாற்றி அமைத்தேன். நான் ஓர் அகலமான பாத்திரத்தை வாங்கி, சமையலறையில் இருந்த மேசையின் நடுவே என் பார்வையில் படும்படி அதை வைத்தேன். பிறகு நான் ஆப்பிள்களை வாங்கி வந்தபோது, அவற்றை நான் அந்தப் பாத்திரத்தில் போட்டு வைத்தேன். இந்த உத்தி மாயாஜாலம்போல வேலை செய்தது. இப்போது ஆப்பிள்களை என்னால் சுலபமாகப் பார்க்க முடிந்ததால், நான் தினமும் ஒருசில ஆப்பிள்களை சாப்பிடத்

தொடங்கினேன்.

நீங்கள் விரும்புகின்ற பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான அறிகுறிகள் வெளிப்படையாகத் தெரியும்படி உங்களுடைய சூழலை மாற்றியமைப்பதற்கான ஒருசில வழிகள் இவை:

- தினமும் இரவில் மாத்திரை உட்கொள்ளுவதை நீங்கள் நினைவில் வைத்துக் கொள்ள விரும்பினால், உங்களுடைய மாத்திரை பாட்டிலை உங்கள் படுக்கைக்கு அருகே ஒரு மேசையில் வைத்துவிடுங்கள்.
- நீங்கள் தினமும் ஒழுங்காக கித்தார் பயிற்சி செய்ய விரும்பினால், அதை உங்கள் வரவேற்பறையில் உங்கள் பார்வைக்குப் புலப்படக்கூடிய இடத்தில் வையுங்கள்.
- நீங்கள் பலருக்கு நன்றி தெரிவிப்பதற்காக நன்றிக் குறிப்புகளை எழுதி அனுப்ப விரும்பினால், அதற்காக ஒரு காகிதக் கற்றையை உங்கள் மேசைமீது எப்போதும் வைத்திடுங்கள்.
- நீங்கள் தினமும் அதிகமாக நீர் அருந்த விரும்பினால், தினமும் காலையில் ஒருசில பாட்டில்களில் நீரை நிரப்பி, வீட்டில் உங்கள் பார்வையில் படும்படி ஆங்காங்கே சில இடங்களில் அந்த பாட்டில்களை வைத்துவிடுங்கள்.

மிக வலிமையாகத் தொடருகின்ற பழக்கங்கள் பொதுவாக ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அறிகுறிகளைக் கொண்டுள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, புகை பிடிக்கும் பழக்கம் கொண்ட ஒருவர் ஒரு சிகரெட்டை எடுப்பதற்குப் பல்வேறு வழிகளில் தூண்டப்பட முடியும்: காரோட்டும்போது, ஒரு நண்பர் புகைபிடிப்பதைப் பார்க்கும்போது, வேலையில் அழுத்தத்தை உணரும்போது என்று அடுக்கிக் கொண்டே போகலாம்.

இதே உத்தியை நல்ல பழக்கங்களுக்கும் பயன்படுத்தலாம். உங்கள் சூழல்கள் நெடுகிலும் அப்பழக்கங்களுக்கான தூண்டுதல்களைப் பரப்பி வைப்பதன் மூலம், அப்பழக்கங்களைப் பற்றி நாள் முழுவதும் நீங்கள் நினைத்துக் கொண்டிருப்பதற்கான சாத்தியக்கூற்றினை நீங்கள் அதிகரிக்கிறீர்கள். எது சிறந்த அறிகுறி என்று நீங்கள் கருதுகிறீர்களோ, அது வெளிப்படையாகத் தெரியும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். நல்ல பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகள் உங்கள் கண்முன்னே இருக்கும்போது, ஒரு சிறந்த தீர்மானத்தை எடுப்பது சுலபமானதாகவும் இயல்பானதாகவும் இருக்கும்.

சூழல்கள் இவ்வுலகத்துடன் நாம் உறவாடும் விதத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதால் மட்டும் சக்தி வாய்ந்தவையாக இருப்பதில்லை, மாறாக, நாம் அரிதாகவே சூழல்களை உருவாக்குவதும் அதற்கு ஒரு முக்கியக் காரணமாகும். பெரும்பாலான மக்கள் மற்றவர்களால் தங்களுக்கு உருவாக்கப்பட்டுள்ள ஓர் உலகில் வாழுகின்றனர். ஆனால், நேர்மறையான அறிகுறிகள் அதிகமாகத் தென்படும் விதத்திலும் எதிர்மறையான அறிகுறிகள் தென்படுவதைக் குறைக்கும் விதத்திலும் நீங்கள் வாழும் இடத்தையும் வேலை செய்யும் இடத்தையும் உங்களால் மாற்றியமைக்க முடியும். சூழலை நீங்களாக உருவாக்குவது உங்கள் வாழ்க்கையை மீண்டும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டுவருவதையும் உங்கள் வாழ்க்கையை நீங்களே வடிவமைப்பதையும் சாத்தியமாக்குகிறது. உங்கள் உலகத்தை நீங்களே உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

ஒட்டுமொத்தச் சூழல்தான் அறிகுறி

ஒரு பழக்கத்தைத் தூண்டுகின்ற அறிகுறிகள் துவக்கத்தில் திட்டவட்டமானவையாக இருக்கக்கூடும், ஆனால் காலப்போக்கில் உங்களுடைய பழக்கங்கள் தனியொரு தூண்டுதலோடு தொடர்புடையதாக அல்லாமல், அந்த நடத்தையைச் சூழ்ந்திருக்கும் ஒட்டுமொத்தச் சூழலுடனும் தொடர்பு கொண்டதாக இருக்கும்.

எடுத்துக்காட்டாக, பலர் தனியாக இருக்கும்போது குடிப்பதைவிட, சமூக சந்திப்புகளில் அதிகமாகக் குடிக்கின்றனர். இங்கு தூண்டுதலாக இருப்பது ஒரே ஓர் அறிகுறி அல்ல, மாறாக, அந்த ஒட்டுமொத்தச் சூழலும்தான். உங்களுடைய நண்பர்கள் மதுவருந்துவதைப் பார்ப்பது, மதுவிடுதியில் இசைக்கப்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற இசையைக் கேட்பது போன்ற பல விஷயங்கள் சேர்ந்து அதிகமாகக் குடிக்க உங்களைத் தூண்டும்.

வீடு, அலுவலகம், உடற்பயிற்சி மையம் என்று நம்முடைய பழக்கங்களுக்கு நாம் சில இடங்களை மனரீதியாக ஒதுக்கிவிடுகிறோம். ஒவ்வோர் இடமும் சில குறிப்பிட்டப் பழக்கங்களுடனும் வழக்கங்களுடனும் ஒரு தொடர்பை உருவாக்கிக் கொள்ளுகிறது. உங்கள் மேசையின்மீது இருக்கும் பொருட்களுடனும், உங்களுடைய சமையலறையில் இருக்கும் பொருட்களுடனும், உங்கள் படுக்கையறையில் இருக்கும் பொருட்களுடனும் நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட உறவை வளர்த்துக் கொள்ளுகிறீர்கள்.

உங்களுடைய நடத்தை உங்கள் சூழலில் உள்ள பொருட்களால் தீர்மானிக்கப்படுவதில்லை, மாறாக, அவற்றுடனான உங்கள் உறவால்தான் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. உண்மையில், சூழல் உங்களுடைய நடத்தையின்மீது ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கத்தைப் பற்றி சிந்திப்பதற்கான ஒரு பயனுள்ள வழி இது. உங்களுடைய சூழலைப் பொருட்களால் நிரம்பி வழிகின்ற ஒன்றாகப் பார்ப்பதை நிறுத்துங்கள். மாறாக, உங்களைச் சுற்றியுள்ள இடத்துடன் நீங்கள் எப்படி உறவாடுகிறீர்கள் என்ற ரீதியில் சிந்திக்கத் தொடங்குங்கள். ஒரு நபருக்கு, அவருடைய சோபா, தினமும் இரவில் அவர் ஒரு மணிநேரம் புத்தகம் படிப்பதற்கான இடமாக இருக்கிறது. இன்னொருவருக்கு, வேலை முடிந்து வீடு திரும்பியதும் ஒரு கிண்ணம் நிறைய ஐஸ்கிரீமைச் சாப்பிட்டுக் கொண்டே தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதற்கான ஓர் இடமாக அந்த சோபா இருக்கிறது. ஒரே இடம் வெவ்வேறு மக்களுக்கு வெவ்வேறு நினைவுகளைக் கொடுப்பதாக இருக்கக்கூடும். எனவே அவர்களுடைய பழக்கங்களும் வேறுபட்டிருக்கக்கூடும்.

இதில் நல்ல செய்தி என்னவென்றால், ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்தை ஒரு குறிப்பிட்டச் சூழலோடு தொடர்புபடுத்திக் கொள்ள உங்களை நீங்களே பயிற்றுவித்துக் கொள்ள முடியும்.

தூக்கமின்மைப் பிரச்சனையால் துன்புற்றோரைக் கொண்டு அறிவியலறிஞர்கள் ஓர் ஆய்வு நடத்தினர். அதில், மிகவும் களைத்துப் போயிருக்கும்போது மட்டுமே படுக்கைக்குச் செல்லும்படி அந்த அறிவியலறிஞர்கள் அந்த நோயாளிகளிடம் கூறினர். அவர்களால் தூங்க முடியாவிட்டால், தூக்கம் வரும்வரை வேறோர் அறையில் உட்காரும்படி அவர்களிடம் கூறப்பட்டது. காலப்போக்கில், படுக்கையைத் தூக்கத்தோடு அவர்கள் தொடர்புபடுத்தத் தொடங்கினர். எனவே, படுக்கையில் ஏறிய சிறிது நேரத்திற்குள்ளாகவே அவர்களால் சுலபமாகத் தூங்க முடிந்தது. தூங்குவது மட்டுமே படுக்கையறையில் நிகழ்ந்த ஒரே நடவடிக்கை என்பதை அவர்களுடைய மூளைகள் கற்றுக் கொண்டன. அலைபேசியைத் துழாவுவது, தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பது,

கடிகாரத்தை வெறித்துப் பார்த்தபடி உட்கார்ந்திருப்பது போன்றவற்றுக்கான இடம் படுக்கையறை அல்ல என்பதை அவர்களுடைய மூளைகள் தெரிந்து கொண்டன.

சூழலின் சக்தி பின்வரும் முக்கியமான உத்தியையும் வெளிப்படுத்துகிறது: ஒரு புதிய சூழலில் பழக்கங்களை மாற்றுவது அதிக சுலபமானது. உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களை நோக்கி உங்களை உந்தித் தள்ளுகின்ற தூண்டுதல்களிடமும் அறிகுறிகளிடமும் இருந்து தப்பிப்பதற்கு அது உதவுகிறது. நீங்கள் வழக்கமாகப் போகின்ற அல்லது பயன்படுத்துகின்ற ஓர் இடத்திலிருந்து முற்றிலும் வித்தியாசமான ஓர் இடத்திற்குச் சென்று, அங்கு ஒரு புதிய வழக்கத்தைத் துவக்குங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் வழக்கமாகப் போகின்ற ஒரு காபி கடையை விடுத்து வேறொரு கடைக்குச் செல்லுங்கள், பூங்காவில் வேறொரு பெஞ்சின்மீது அமருங்கள், உங்கள் அறையில் நீங்கள் அரிதாகப் பயன்படுத்துகின்ற ஒரு மூலையைப் பயன்படுத்துங்கள். அங்கு ஒரு புதிய வழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

போட்டிப் போடுகின்ற அறிகுறிகள் நிறைந்த ஓர் இடத்தில் ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் துவக்குவதைவிட, ஒரு புதிய சூழலுடன் ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் தொடர்புபடுத்துவது அதிக சுலபமானதாக இருக்கிறது. தினமும் இரவில் உங்கள் படுக்கையறையில் தொலைக்காட்சி பார்ப்பது உங்கள் வழக்கமாக இருந்தால், சீக்கிரமாகத் தூங்குவது கடினமானதாக இருக்கும். உங்கள் வரவேற்பறையில்தான் நீங்கள் தினமும் வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடுவீர்கள் என்றால், கவனம் சிதறாமல் அந்த அறையில் வைத்துப் பாடம் படிப்பது கடினமானதாக இருக்கும். ஆனால் நீங்கள் உங்களுடைய வழக்கமான சூழலிலிருந்து விடுபடும்போது, புதிய பழக்கங்களைத் தடையின்றி உருவாக்குவது சுலபமாகிறது. ஏனெனில், பழைய அறிகுறிகளோடு நீங்கள் போராட வேண்டியிருப்பதில்லை.

நீங்கள் இன்னும் அதிகப் படைப்பாற்றலோடு சிந்திக்க விரும்புகிறீர்களா? ஒரு பெரிய அறைக்கோ, உங்கள் வீட்டின் மொட்டைமாடிக்கோ, அல்லது அழகாகப் பரந்து விரிந்த கட்டமைப்பைக் கொண்ட ஒரு கட்டடத்திற்கோ செல்லுங்கள். நீங்கள் உங்களுடைய அன்றாட வேலையைச் செய்கின்ற இடத்திலிருந்து சிறிது நேரம் இடைவேளை எடுத்துக் கொண்டு வேறோர் இடத்திற்குச் செல்லுங்கள். ஏனெனில், உங்களுடைய வழக்கமான இடத்திற்கும் உங்களுடைய தற்போதைய சிந்தனைப் போக்கிற்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு உள்ளது.

நீங்கள் ஆரோக்கியமான உணவை உட்கொள்ள விரும்புகிறீர்களா? நீங்கள் வழக்கமாகப் போகின்ற பேரங்காடியில் நீங்கள் சிந்திக்காமலேயே பொருட்களை வாங்கக்கூடும். எனவே, வேறொரு பேரங்காடிக்குச் செல்லுங்கள். அங்கு எல்லாப் பொருட்களும் வித்தியாசமாக அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும் என்பதால், உங்கள் ஆரோக்கியத்திற்கு உகந்தவற்றை மட்டுமே நீங்கள் வாங்குவீர்கள். ஏனெனில், குப்பை உணவு இங்கு எங்கே இருக்கும் என்று தானாக உங்கள் மூளைக்குத் தெரியாது.

முற்றிலும் புதிய சூழல் ஒன்று உங்களுக்குக் கிடைக்காவிட்டால், உங்களுடைய தற்போதைய சூழலை லேசாக மாற்றி அமையுங்கள். வேலை, படிப்பு, உடற்பயிசி, கேளிக்கை, சமையல் போன்ற ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு தனியான இடத்தை உருவாக்குங்கள். 'ஓர் இடம், ஒரு நடவடிக்கை' என்பது நான் பின்பற்றுகின்ற மந்திரமாகும். அது எனக்கு மிகுந்த பலனளிக்கிறது.

நான் ஒரு தொழிலதிபராக என்னுடைய தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கியபோது, என்னுடைய சோபாவிலோ அல்லது சமையலறையில் இருந்த

மேசையிலோ உட்கார்ந்து நான் வேலை செய்தேன். மாலை நேரங்களில், வேலை செய்வதை நிறுத்துவது எனக்குக் கடினமாக இருந்தது. வேலை நேரம் எப்போது முடிவந்தது என்பதற்கும், தனிப்பட்ட நேரம் எப்போது தொடங்கியது என்பதற்கும் இடையே ஒரு தெளிவான பிரிவுக்கோடு இருக்கவில்லை. சமையலறை மேசை என்னுடைய அலுவலகமா அல்லது நான் உணவருந்திய இடமா? என்னுடைய வரவேற்பறை சோபா நான் ஓய்வெடுத்த இடமா அல்லது நான் மின்னஞ்சல்கள் அனுப்பிய இடமா? எல்லாம் ஒரே இடத்தில் நிகழ்ந்தது.

ஒருசில ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, நான் வேலை செய்வதற்கான ஒரு தனி அறையுடன்கூடிய ஒரு வீட்டிற்கு என்னால் குடிபெயர முடிந்தது. இதனால், என்னுடைய வேலைக்கென்று ஓர் இடமும், என்னுடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கைக்கென்று வேறு இடங்களும் எனக்குக் கிடைத்தன. இப்போது என்னுடைய தொழில்வாழ்க்கையையும் வீட்டு வாழ்க்கையையும் என்னால் பிரித்துக் கொள்ள முடிந்தது. வீட்டில் ஒவ்வோர் அறைக்கும் ஒரு முதன்மைப் பயன்பாடு இருந்தது. சமையலறை சமைப்பதற்குரியதாக ஆயிற்று, அலுவலகம் வேலை செய்வதற்குரியதாக ஆயிற்று.

முடிந்தபோதெல்லாம், ஒரு பழக்கத்தின் சூழலை இன்னொரு பாழக்கத்தின் சூழலோடு ஒன்றுகலப்பதைத் தவிர்த்துவிடுங்கள். ஏனெனில், சூழல்களை ஒன்றுகலக்கும்போது, பழக்கங்களையும் நீங்கள் ஒன்றுகலக்கத் தொடங்குவீர்கள். சுலபமான பழக்கங்களே இதில் வெற்றி பெறும். அதனால்தான், நவீனத் தொழில்நுட்பத்தின் பன்முகத்தன்மை ஒரு வலிமையாகவும் இருக்கிறது, ஒரு பலவீனமாகவும் இருக்கிறது. உங்களுடைய அலைபேசியை நீங்கள் பல்வேறு வேலைகளுக்குப் பயன்படுத்தலாம், அதுதான் அதை ஒரு சக்திமிக்கக் கருவியாக ஆக்குகிறது. ஆனால் உங்கள் அலைபேசியைக் கொண்டு கிட்டத்தட்ட எல்லாவற்றையும் உங்களால் செய்ய முடியும்போது, அதை ஒரே ஒரு வேலையோடு தொடர்புபடுத்துவது கடினமானதாக ஆகிறது. நீங்கள் ஆக்கபூர்வமானவராக இருக்க விரும்புகிறீர்கள், ஆனால் அதே சமயத்தில், நீங்கள் உங்கள் அலைபேசியைக் கையில் எடுத்தவுடனேயே சமூக ஊடகங்களை மேய்வதையும், மின்னஞ்சல்கள்

வந்திருக்கின்றனவா என்று பார்ப்பதையும், வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடுவதையும் உங்களால் தவிர்க்க முடியாமல் போகிறது. ஏனெனில், இங்கு அறிகுறிகள் தெளிவாக இல்லை.

“என் நிலைமை உங்களுக்குப் புரியவில்லை. நான் நியூயார்க் நகரில் வாழுகிறேன். என்னுடைய குடியிருப்பு வீடு ஒரு ஸ்மார்ட்போனின் அளவுதான் இருக்கிறது. இதில் ஒவ்வோர் அறையிலும் நான் பல்வேறு வேலைகளைச் செய்தாக வேண்டும்,” என்று நீங்கள் கூறக்கூடும். அது நியாயமானதுதான். உங்களுடைய இடம் மட்டுப்படுத்தப்பட்டு இருந்தால், உங்களுடைய அறையைப் பல்வேறு நடவடிக்கைகளுக்கு ஏற்றபடி பிரித்துக் கொள்ளுங்கள். நாற்காலியில் உட்கார்ந்து படியுங்கள், மேசையில் வைத்து எழுதுங்கள், மேசையை உணவு உட்கொள்ளப் பயன்படுத்துங்கள். எனக்குத் தெரிந்த ஒருவர் தன்னுடைய கணினியை எழுதுவதற்கு மட்டுமே பயன்படுத்துகிறார், ஸ்மார்ட்போனை சமூக ஊடகங்களுக்கும் செய்திகளை அனுப்புவதற்கும் மட்டுமே பயன்படுத்துகிறார், டேப்லெட்டைப் படிப்பதற்கு மட்டுமே பயன்படுத்துகிறார்.

இந்த உத்தியை உங்களால் தொடர்ந்து கடைபிடிக்க முடிந்தால், ஒவ்வொரு சூழலும் ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்தோடும் ஒரு குறிப்பிட்ட சிந்தனையோடும்

தொடர்புபடுத்தப்படும். கணிக்கத்தக்க இத்தகைய சூழல்களில் பழக்கங்கள் கொழிக்கின்றன. நீங்கள் உங்கள் மேசையின் முன்னால் உட்காரும்போது, ஒருமித்த கவனக்குவிப்பு உங்களுக்குத் தானாகவே வந்துவிடுகிறது. ஓய்வெடுப்பதற்கு ஓர் இடத்தை நீங்கள் ஒதுக்கும்போது, நீங்கள் அந்தக் குறிப்பிட்ட இடத்தில் இருக்கும்போது உங்களால் சுலபமாக ஓய்வெடுக்க முடிகிறது. உங்கள் படுக்கையறையைத் தூங்குவதற்கு மட்டுமே நீங்கள் பயன்படுத்தினால், தூக்கம் விரைவாக வந்துவிடும். உங்களுடைய நடத்தைகள் நிலையானவையாகவும் கணிக்கத்தக்கவையாகவும் இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், நிலையான மற்றும் கணிக்கத்தக்க ஒரு சூழல் உங்களுக்குத் தேவை.

ஒரு நிலையான சூழலில் எல்லாவற்றுக்கும் தனித்தனி இடம் இருக்கும், தனித்தனி நோக்கம் இருக்கும். அத்தகைய ஒரு சூழலில்தான் பழக்கங்கள் சுலபமாக உருவாகின்றன.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- சூழல்களில் ஏற்படுத்தப்படும் சிறிய மாற்றங்கள் காலப்போக்கில் நடத்தையில் பெரிய மாற்றங்களுக்கு வழி வகுக்கும்.
- ஒவ்வொரு பழக்கமும் ஓர் அறிகுறியால் தூண்டப்படுகிறது. எது தனித்துவமாகத் தெரிகிறதோ, அந்த அறிகுறியைத்தான் நாம் கவனிப்போம்.
- நல்ல பழக்கங்களின் அறிகுறிகள் உங்கள் சூழலில் வெளிப்படையாகத் தெரியும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
- உங்களுடைய பழக்கங்கள் தனியொரு தூண்டுதலோடு தொடர்புபடுத்தப்படுவதற்கு பதிலாக, காலப்போக்கில், அந்த நடத்தையைச் சூழ்ந்திருக்கும் ஒட்டுமொத்தச் சூழலுடனும் தொடர்பு கொண்டிருக்கும். இந்தச் சூழல் அதற்கான அறிகுறியாக ஆகிவிடும்.
- ஒரு புதிய சூழலில் புதிய பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. ஏனெனில், அதில் நீங்கள் பழைய அறிகுறிகளோடு மல்லுக்கு நின்று கொண்டிருப்பதில்லை.

7
சுயகட்டுப்பாட்டிற்கான ரகசியம்

1971ல், வியட்நாம் போர் பதினாறாம் ஆண்டுக்குள் அடியெடுத்து வைத்துக் கொண்டிருந்தபோது, கனெட்டிகட் மாநில செனட்டரான ராபர்ட் ஸ்டீலும் இல்லினாய் மாநில செனட்டரான மோர்கன் மர்ஃபியும் கண்டுபிடித்த ஒரு விஷயம் அமெரிக்கர்களைப் பெரும் அதிர்ச்சிக்கு உள்ளாக்கியது. வியட்நாமில் போரில் ஈடுபட்டிருந்த அமெரிக்க வீரர்களை அந்த செனட்டர்கள் நேரில் சந்தித்தபோது, அவர்களில் 15 சதவீதத்தினர் ஹெராயின் என்ற போதைப் பொருளுக்கு அடிமையாகியிருந்ததை அவர்கள் தெரிந்து கொண்டனர். தொடர்ந்து மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆராய்ச்சிகளில், வியட்நாமில் அமெரிக்க ராணுவச் சேவையில் ஈடுபட்டிருந்தவர்களில் 35 சதவீதத்தினர் ஹெராயினை முயற்சித்துப் பார்த்திருந்தனர் என்பதும், அவர்களில் சுமார் 20 சதவீதத்தினர் அதற்குத் தீவிரமாக அடிமையாகியிருந்தனர் என்பதும் தெரிய வந்தது. பிரச்சனை அந்த செனட்டர்கள் துவக்கத்தில் நினைத்திருந்ததைவிட மிக மோசமாக இருந்தது.

இந்தக் கண்டுபிடிப்பதைத் தொடர்ந்து வாஷிங்டனில் மேற்கொள்ளப்பட்டப் பல்வேறு நடவடிக்கைகளில், அதிபர் நிக்சன் துவக்கிய 'போதை மருந்துத் தடுப்பு அலுவலகமும்' ஒன்று. ராணுவச் சேவையில் ஈடுபட்டிருந்தவர்கள் போதை

மருந்துப் பழக்கத்திற்கு அடிமையாவதிலிருந்து அவர்களைத் தடுக்கவும், ஏற்கனவே அடிமையாகியிருந்து சேவை முடிந்து வீடு திரும்பியவர்களைத் தொடர்ந்து கண்காணிக்கவும் அந்த அலுவலகம் துவக்கப்பட்டது.

அந்த ஆராய்ச்சிக்குப் பொறுப்பானவர்களில் லீ ராபின்ஸும் ஒருவர். ஹெராயினைப் பயன்படுத்திய வீரர்கள் மீண்டும் வீடு திரும்பியபோது, அவர்களில் 5 சதவீதத்தினர் மட்டுமே ஓராண்டுக்குள் மீண்டும் அப்பழக்கத்திற்கு அடிமையாயினர் என்பதையும், 12 சதவீதத்தினர் மூன்று ஆண்டுகளுக்குள் மீண்டும் அடிமையாயினர் என்பதையும் ராபின்ஸ் கண்டறிந்தார். அதாவது, வியட்நாமில் ஹெராயினைப் பயன்படுத்திய வீரர்களில் பத்தில் ஒன்பது பேர் இரவோடு இரவாக அப்பழக்கத்திலிருந்து முற்றிலுமாக விடுபட்டனர்.

ஹெராயினுக்கு அடிமையாகிவிட்டால் பிறகு அதிலிருந்து ஒருபோதும் மீளவே முடியாது என்று அந்தக் காலகட்டத்தில் நிலவிய நம்பிக்கையுடன் இந்தக் கண்டுபிடிப்பு முற்றிலும் முரண்பட்டு இருந்தது. சூழலில் பெரும் மாற்றம் நிகழும்போது இத்தகைய அடிமைத்தனங்கள் மாயமாய் மறைந்துவிடும் என்பதை ராபின்ஸ் வெளிப்படுத்தினார். வியட்நாமில் அந்த வீரர்கள், ஹெராயினைப் பயன்படுத்துவதைத் தூண்டக்கூடிய அறிகுறிகளால் நாள் முழுவதும் சூழப்பட்டிருந்தனர்: அவர்களுக்கு ஹெராயின் சுலபமாகக் கிடைத்தது, போரினால் ஏற்பட்ட

அழுத்தம் அவர்களை ஆட்கொண்டிருந்தது, ஹெராயினுக்கு அடிமையாகியிருந்த மற்ற வீரர்களுடன் அவர்கள் நட்பை வளர்த்துக் கொண்டிருந்தனர். எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, அவர்கள் தங்களுடைய வீடுகளிலிருந்து வெகுதூரத்தில் இருந்தனர். வீரர்கள் அமெரிக்காவுக்குத் திரும்பியவுடன், அந்தத் தூண்டுதல்கள் இல்லாத ஒரு சூழலை எதிர்கொண்டனர். சூழல் மாறியபோது, பழக்கமும் மாறியது.

போதைப் பழக்கத்திற்கு அடிமையாகியுள்ள ஒரு சாதாரண நபரின் விஷயத்தோடு இதை ஒப்பிட்டுப் பாருங்கள். ஒருவர் தன் வீட்டிலோ அல்லது நண்பர்களுடன் சேர்ந்தோ போதைப் பழக்கத்திற்கு அடிமையாகிறார், பிறகு அந்தப் பழக்கத்தைத் தூண்டுகின்ற அறிகுறிகள் எதுவும் இல்லாத ஒரு சூழலை உள்ளடக்கிய ஒரு மறுவாழ்வு மையத்திற்குச் சென்று அவர் அப்பழக்கத்திலிருந்து மீளுகிறார், பிறகு மீண்டும் தன்னுடைய பழைய சூழலுக்குத் திரும்புகிறார். இப்போது அவர் மீண்டும் அப்பழக்கத்திற்கு அடிமையாகிறார். இத்தகையோரின் எண்ணிக்கை வியட்நாம் ஆய்வில் இருந்தோரின் எண்ணிக்கைக்கு நேர்மாறானதாக இருக்கிறது. 90 சதவீத அடிமைகள், மறுவாழ்வு மையத்திலிருந்து விடு திரும்பிய உடனேயே மீண்டும் அப்பழக்கத்திற்கு அடிமையாகிவிடுகின்றனர்.

வியட்நாம் ஆய்வுகள் மோசமான பழக்கங்களைப் பற்றிய நம்முடைய கலாச்சார

நம்பிக்கைகளுக்கு எதிராக இருந்தன. ஏனெனில், ஆரோக்கியமற்ற ஒரு நடத்தை, ஒழுங்கு தொடர்பான ஒரு பலவீனமாகப் பார்க்கப்படுவது குறித்து அது கேள்வி எழுப்பியது. நீங்கள் பருமனான உடலைக் கொண்டிருந்தாலோ, புகைபிடித்தாலோ, அல்லது போதைப் பொருட்களுக்கு அடிமையாகியிருந்தாலோ, உங்களுக்கு சுயகட்டுப்பாடு இல்லாததுதான் அவற்றுக்கெல்லாம் காரணம் என்று உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் கூறப்பட்டு வந்திருக்கக்கூடும். நீங்கள் ஒரு மோசமான நபராக இருப்பதும் அதற்குக் காரணம் என்றுகூடக் கூறப்பட்டிருக்கும். சிறிதளவு ஒழுங்கு இருந்தால் நம்முடைய எல்லாப் பிரச்சனைகளும் தீர்ந்துவிடும் என்ற எண்ணம் நம்முடைய கலாச்சாரத்தில் ஆழமாக ஊறிப் போயுள்ளது.

ஆனால் சமீபத்திய ஆய்வுகள் வேறு விதமாகக் கூறுகின்றன. அசாத்தியமான சுயகட்டுப்பாட்டைக் கொண்டதுபோலத் தோன்றுகின்ற மக்களை அறிவியலறிஞர்கள் ஆய்வு செய்யும்போது, போராடிக் கொண்டிருக்கின்ற நபர்களிடமிருந்து அவர்கள் எந்த விதத்திலும் வித்தியாசமானவர்கள் அல்லர் என்பதை அந்த அறிவியலறிஞர்கள் கண்டுபிடிக்கின்றனர். 'ஒழுங்கு' கொண்ட மக்கள், மன உறுதியோ அல்லது சுயகட்டுப்பாடோ தேவையில்லாத ஒரு வழியில் தங்கள் வாழ்க்கையை வடிவமைத்துக் கொள்ளுகின்றனர். அதாவது, சபலத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய சூழ்நிலைகளில் மிகக் குறைவான நேரத்தையே

அவர்கள் செலவிடுகின்றனர்.

சுயகட்டுப்பாட்டை மிகக் குறைவாகப் பயன்படுத்த வேண்டிய நிலையில் இருக்கின்ற மக்கள் மட்டுமே வழக்கமாக மிக உயர்ந்த சுயகட்டுப்பாட்டைக் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். சுயகட்டுப்பாட்டை அடிக்கடிப் பயன்படுத்த வேண்டிய தேவை இல்லாதபோது அதைக் கடைபிடிப்பது அதிக சுலபமானதாக இருக்கிறது. விடாமுயற்சியும் மன உறுதியும் வெற்றிக்கு இன்றியமையாதவை என்பது உண்மை என்றாலும்கூட, இப்பண்புநலன்களை மேம்படுத்துவதற்கான வழி அதிக ஒழுங்குடன்கூடிய ஒரு சூழலை உருவாக்குவதுதானே அன்றி, அதிக ஒழுங்கு கொண்ட ஒருவராக இருக்க வேண்டும் என்று வெறுமனே ஆசைப்படுவது அல்ல.

மூளையில் ஒரு பழக்கம் உருவாக்கப்படும்போது என்ன நிகழுகிறது என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொண்டால், மேற்கூறப்பட்ட யோசனையும் உங்களுக்கு அதிக அர்த்தம் வாய்ந்ததாக இருக்கும். மனத்தில் பதியப்பட்டுள்ள ஒரு பழக்கம், அதற்கான சூழ்நிலை எழும்போது பயன்படுத்தப்படத் தயாராக இருக்கிறது. டெக்சாஸ் மாநிலத்திலுள்ள ஆஸ்டின் நகரைச் சேர்ந்த பேட்டி ஆல்வெல் என்ற ஒரு சிகிச்சையாளர் புகைபிடிக்கத் தொடங்கியபோது, ஒரு நண்பருடன் குதிரைச் சவாரி செய்தபோதுதான் அடிக்கடித் தன் சிகரெட்டைப் பற்ற வைத்தார். இறுதியில், அவர்

புகைபிடிப்பதை நிறுத்திவிட்டுப் பல ஆண்டுகளாக சிகரெட்டைத் தொடாமல் இருந்தார். அவர் குதிரைச் சவாரியையும் கைவிட்டார். பலப்பல ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு அவர் மீண்டும் ஒரு குதிரையின்மீது ஏறியபோது, புகைபிடிக்க வேண்டும் என்ற உந்துதல் முதன்முறையாகத் தனக்குள் எழுந்ததை அவர் கண்டார். புகைபிடிக்கும் பழக்கத்திற்கான அறிகுறிகள் இன்னும் உள்ளூரப் பதிந்திருந்தன. நீண்டகாலமாக அவர் அவற்றை வெளிப்படுத்தியிருக்கவில்லை, அவ்வளவுதான்.

ஒரு பழக்கம் பதியப்பட்டுவிட்டால், அப்பழக்கத்தைத் தூண்டக்கூடிய சூழல் அறிகுறிகள் தோன்றும்போதெல்லாம், நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும் என்ற தூண்டுதல் எழும். நடத்தை மாற்றத்திற்கான உத்திகள் நமக்கு எதிராகத் திரும்புவதற்கான காரணங்களில் இதுவும் ஒன்று. பருமனாக இருப்பவர்களிடம் எடைக் குறைப்பிற்கான வழிமுறைகளைக் கூறி அவமானப்படுத்துவது அவர்களுக்கு மன அழுத்தத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். அதை சமாளிப்பதற்குப் பலர் கையாளுகின்ற வழிமுறை இன்னும் அதிகமாகச் சாப்பிடுவதுதான். கருப்பான நுரையீரல்களின் புகைப்படங்களைப் புகைபிடிப்பவர்களிடம் காட்டினால், அது அவர்களை அதிகமாகக் கவலை கொள்ளச் செய்யும். இதனால் அவர்கள் இன்னொரு சிகரெட்டைப் பற்ற வைக்கத் தூண்டப்படுவர். அறிகுறிகள் விஷயத்தில் நீங்கள் எச்சரிக்கையாக

இல்லாவிட்டால், நீங்கள் எந்த நடத்தையைக் கைவிட நினைக்கிறீர்களோ, அதை நீங்கள் தொடர்ந்து ஊக்குவிக்கக்கூடும்.

மோசமான பழக்கங்கள் தம்மைத் தாமே தூண்டிவிட்டுக் கொள்ளுகின்றன. அவை எந்த உணர்வுகளை அடக்க முயற்சிக்கின்றனவோ, அவற்றை அவை மேலும் வளர்த்தெடுக்கின்றன. நீங்கள் உங்களைக் குறித்து மோசமாக உணருவதால், நீங்கள் நொறுக்குத் தீனியை உட்கொள்ளுகிறீர்கள். நீங்கள் நொறுக்குத் தீனி உட்கொள்ளுவதால், உங்களைப் பற்றி மோசமாக உணருகிறீர்கள். தொலைக்காட்சி பார்ப்பது உங்களை அசமந்தமாக உணரச் செய்கிறது. எனவே, நீங்கள் மேலும் அதிக நேரம் அதைப் பார்க்கிறீர்கள். ஏனெனில், வேறு எதையும் செய்வதற்கான ஆற்றல் உங்களிடம் இல்லை. உங்களுடைய ஆரோக்கியத்தைப் பற்றிக் கவலைப்படுவது உங்களுக்கு ஒருவிதமான அசௌகரியத்தை ஏற்படுத்துகிறது. அந்த அசௌகரிய உணர்வைத் தணிப்பதற்கு அது உங்களை சிகரெட்டை நோக்கித் தள்ளுகிறது. இது உங்கள் ஆரோக்கியத்தை மேலும் மோசமாக்குகிறது. விரைவில் நீங்கள் மேலும் அசௌகரியமாக உணருகிறீர்கள். இது ஒரு கீழ்நோக்கிய சுழற்சியாகும்.

ஆராய்ச்சியாளர்கள் இதை 'அறிகுறியால் தூண்டப்படுகின்ற ஆசை' என்று அழைக்கின்றனர். புறத்தூண்டுதல் ஒன்று ஒரு மோசமான பழக்கத்தை மீண்டும் மீண்டும்

வெளிப்படுத்துவதற்கான ஒரு வலுக்கட்டாயமான ஆசையைத் தூண்டுகிறது. நீங்கள் ஒன்றை கவனிக்கும்போது, அது உங்களுக்கு வேண்டும் என்று நீங்கள் ஆசைப்படத் தொடங்குகிறீர்கள். இச்செயல்முறை எல்லா நேரத்திலும் நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறது, ஆனால் பல சமயங்களில், அது குறித்தப் பிரக்ஞை நமக்கு இருப்பதில்லை. கோக்கெயின் என்ற போதைப் பொருளின் படத்தை அப்பொருளுக்கு அடிமையாகியுள்ளோரிடம் வெறும் முப்பத்து மூன்று மில்லிநொடிகள் காட்டுவது அவர்களுடைய மூளையில் வெகுமதிப் பாதையைத் தூண்டி, கோக்கெயினைப் பயன்படுத்துவதற்கான விருப்பத்தைத் தூண்டுவதாக அறிவியலறிஞர்கள் கண்டுபிடித்துள்ளனர்.

ஒரு பழக்கத்தை உங்களால் விட்டொழிக்க முடியும், ஆனால் அதை உங்களால் மறக்க முடியாது. ஒரு பழக்கம் உங்கள் மூளையில் ஆழமாகப் பதிந்துவிட்டால், அதை நீங்கள் சிறிது காலம் பயன்படுத்தாமல் இருந்தால்கூட, அதை ஒட்டுமொத்தமாக உங்கள் மூளையிலிருந்து அழிப்பது சாத்தியமில்லை. அப்படியானால், வெறுமனே சபலத்தைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ளுவது பலனளிக்காத ஓர் உத்தியாகும். இடையூறுகள் நிரம்பிய ஒரு வாழ்க்கையில் 'ஜென்' மனப்போக்கைக் கடைபிடிப்பது மிகவும் கடினம். அதற்கு ஏராளமான ஆற்றல் தேவை. குறுகியகால நோக்கில், சபலத்தை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியும். ஆனால், நீண்டகால நோக்கில், நாம்

எந்தச் சூழலில் வாழுகிறோமோ, அச்சூழல் நம்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தி நம்மைச் செதுக்கி வடிவமைக்கிறது. இதை நேரடியாகக் கூற வேண்டுமென்றால், எதிர்மறையான ஒரு சூழலில் நேர்மறையான பழக்கங்களைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்கின்ற ஒருவரை நான் இதுவரை பார்த்ததில்லை.

மோசமான பழக்கங்களை அவற்றின் மூலத்தில் வேரறுப்பது அதிக நம்பகமான அணுகுமுறையாக இருக்கிறது. ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவதற்கு, நடைமுறையில் மிகுந்த பலனளிக்கின்ற வழிகளில் ஒன்று, அப்பழக்கத்தைத் தூண்டுகின்ற அறிகுறி நம் பார்வையில் படாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுவதுதான்.

- உங்களால் உங்கள் வேலையைச் செய்து முடிக்க முடிவதில்லை என்றால், உங்களுடைய அலைபேசியை ஒருசில மணிநேரம் வேறோர் அறையில் வைத்துவிடுங்கள்.
- மற்றவர்களோடு ஒப்பிடுகையில் நீங்கள் திறமை படைத்தவர் அல்ல என்ற உணர்வு தொடர்ந்து உங்களை வதைத்துக் கொண்டிருந்தால், பொறாமையைத் தூண்டுகின்ற சமூக ஊடகங்களிலிருந்து விலகிவிடுங்கள்.
- தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதில் நீங்கள் அதிக நேரத்தை

விரயம் செய்து கொண்டிருந்தால், தொலைக்காட்சியை உங்களுடைய படுக்கையறையிலிருந்து வேறோர் அறைக்கு மாற்றிவிடுங்கள்.

- மின்னணுக் கருவிகளை வாங்குவதில் நீங்கள் அளவுக்கதிகமான பணத்தைச் செலவிட்டுக் கொண்டிருந்தால், சமீபத்திய நவீனத் தொழில்நுட்பக் கருவிகளைப் பற்றிப் படிப்பதை நிறுத்திவிடுங்கள்.
- நீங்கள் அளவுக்கதிகமாக வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடிக் கொண்டிருந்தால், அதை விளையாடி முடிக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், அதைக் கழற்றி ஓர் அலமாரியில் வைத்துப் பூட்டிவிடுங்கள்.

இப்பயிற்சி, நடத்தை மாற்றத்தின் முதலாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவமாக இருக்கிறது. அறிகுறி வெளிப்படையாகத் தெரியும்படி பார்த்துக் கொள்ளுவதற்கு பதிலாக, அது உங்கள் பார்வையில் படாதபடி நீங்கள்அதை மறைத்து வைக்கிறீர்கள். இத்தகைய எளிய மாற்றங்கள் மிகவும் ஆற்றல்மிக்கவையாக இருப்பதைக் கண்டு நான் பெரிதும் வியக்கிறேன். ஒரே ஓர் அறிகுறியை அகற்றுவதன் மூலம் ஓர் ஒட்டுமொத்தப் பழக்கம் மாயமாய் மறைந்துவிடுகிறது.

சுயகட்டுப்பாடு ஒரு குறுகியகால உத்தி மட்டுமே. ஓரிரு முறை வேண்டுமானால்

சபலத்திற்கு ஆளாகாமல் உங்களை உங்களால் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ள முடியக்கூடும், ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்ட ஆசை ஒவ்வொரு முறை எழும்போதும் அதை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியாது. சரியான விஷயத்தை நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒவ்வொரு முறையும் மன உறுதியை வளர்த்துக் கொள்ளுவதற்கு பதிலாக, உங்களுடைய சூழலை அதற்கு ஏற்றாற்போல மாற்றுவதற்கு உங்கள் ஆற்றலைச் செலவிடுவது அதிகமாகப் பலனளிக்கும். சுயகட்டுப்பாட்டிற்கான ரகசியம் இதுதான். உங்களுடைய நல்ல பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகள் வெளிப்படையாகத் தெரியும்படியும், உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களுக்குரிய அறிகுறிகள் பார்வைக்குப் புலப்படாமல் இருக்கும்படியும் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- அறிகுறி உங்கள் பார்வைக்குப் புலப்படாதபடி மாற்றுவது நடத்தை மாற்றத்தின் முதல் விதியினுடைய தலைகீழ் வடிவமாகும்.
- ஒரு பழக்கம் உருவாகிவிட்டால், அது ஒருபோதும் மறக்கப்பட மாட்டாது.
- மிக அதிகமான சுயகட்டுப்பாட்டைக் கொண்ட மக்கள் தங்களுக்கு சபலமூட்டும் சூழல்களில் அதிக நேரத்தைச் செலவிட மாட்டார்கள்.

- ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவதற்கு, நடைமுறையில் மிகுந்த பலனளிக்கின்ற வழிகளில் ஒன்று, அப்பழக்கத்தைத் தூண்டுகின்ற அறிகுறி நம் பார்வையில் படாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுவதுதான்.
- சுயகட்டுப்பாடு என்பது ஒரு குறுகியகால உத்தியே.

ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்குவது எப்படி

முதலாவது விதி	அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்
1.1	உங்களுடைய பழக்கங்களின் மதிப்பீட்டு அட்டையை நிரப்புங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
1.2	நடைமுறை நோக்கத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் இன்ன நேரத்தில் இன்ன இடத்தில் இன்ன நடத்தையை வெளிப்படுத்துவேன்."
1.3	பழக்கங்களை அடுக்குதல்' செயல்முறையைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் (தற்போதைய பழக்கத்தை) சுவீகரித்தப் பிறகு, நான் (புதிய பழக்கத்தை) சுவீகரிப்பேன்."
1.4	உங்களுடைய சூழலை உருவாக்குங்கள், நல்ல பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகள் வெளிப்படையாகவும் பார்வைக்குப் புலப்படும் விதத்திலும் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
இரண்டாவது விதி	அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்
மூன்றாவது விதி	அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்
நான்காவது விதி	அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்

ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவது எப்படி

முதலாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதைப் பார்வையிலிருந்து மறைந்துவிடுங்கள்
1.5	நீங்கள் அப்பழக்கத்தின் அறிகுறியை எதிர்கொள்ளாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களின் அறிகுறிகளை உங்களுடைய சூழலில் இருந்து அகற்றிவிடுங்கள்.
இரண்டாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்
மூன்றாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதைக் கடினமானதாக ஆக்குங்கள்
நான்காவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதை மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்குங்கள்

இந்த அட்டவணையை* atomichabits.com/cheatsheet *என்ற வலைத்தளத்தில் இருந்து நீங்கள் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்

இரண்டாவது விதி:

அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்

8
ஒரு பழக்கத்தை வசீகரமானதாக ஆக்குவது எப்படி

1940களில் நீக்கோ டின்பெர்ஜென் என்ற டச்சு அறிவியலறிஞர், எது நம்மை ஊக்கப்படுத்துகிறது என்பது பற்றிய நம்முடைய புரிதலைப் பரிபூரணமாக மாற்றிய பல தொடர்ச்சியான பரிசோதனைகளை மேற்கொண்டார். அவர் இறுதியில் தன்னுடைய பணிக்காக நோபல் பரிசு பெற்றார். வட அமெரிக்காவின் கடற்கரையோரமாக அடிக்கடிப் பறந்து திரிந்த 'ஹெர்ரிங் கல்' பறவையை அவர் ஆய்வு செய்தார்.

வளர்ந்த ஹெர்ரிங் கல் பறவையின் அலகின்மீது ஒரு சிறிய செந்நிறப் புள்ளி இருக்கும். ஹெர்ரிங் கல் குஞ்சுகள் தமக்கு உணவு தேவைப்பட்டபோதெல்லாம் தம்முடைய தாயின் அலகின்மீது இருந்த அந்தச் செந்நிறப் புள்ளியைக் குத்தியதை நீக்கோ கவனித்தார். தான் மேற்கொண்ட ஒரு பரிசோதனையில், கார்டுபோர்டு அட்டையிலிருந்து போலி அலகுகளை அவர் உருவாக்கினார். குஞ்சுப் பறவைகளின் பெற்றோர் பறந்து சென்றவுடன், அவர் அவற்றின் கூட்டின் அருகே சென்று, இந்தப் போலி அலகுகளை அந்தக் குஞ்சுகளின் முன்னால் நீட்டினார். அவை போலி என்பதால் அக்குஞ்சுகள் அவற்றை நிராகரித்துவிடும் என்று அவர் எதிர்பார்த்தார்.

ஆனால் அந்தக் குஞ்சுகள் அந்தச் செந்நிறப் புள்ளிகளைக் கண்டதும் அவற்றைக் கொத்தத் தொடங்கின. அந்தப் புள்ளிகள் எவ்வளவு பெரிதாக இருந்தனவோ, அந்தக் குஞ்சுகள் அவ்வளவு வேகமாக அவற்றைக் கொத்தியதை நீக்கோ விரைவில் கண்டுபிடித்தார். இறுதியில், மூன்று பெரிய செந்நிறப் புள்ளிகளைக் கொண்ட ஒரு பெரிய அலகை அவர் உருவாக்கி, அதை அந்தப் பறவைக்கூட்டின் மேலாக வைத்தார். உடனே அக்குஞ்சுகள் மகிழ்ச்சியடைந்து அந்த அலகை வேகவேகமாகக் கொத்தலாயின.

இதே போன்ற நடத்தையை நீக்கோவும் அவருடைய சகாக்களும் பிற விலங்குகளிடமும் கண்டனர். எடுத்துக்காட்டாக, 'கிரேலேக் கூஸ்' என்ற ஒரு வகையான பெரிய வாத்து, நிலத்தில் கூடு கட்டிக் குஞ்சு பொறிக்கும் ஓர் இனமாகும். சில சமயங்களில், தாய் வாத்து அந்தக் கூட்டைச் சுற்றித் திரியும்போது, அதன் முட்டைகளில் ஏதேனும் ஒன்று உருண்டு சென்று அருகிலுள்ள புல்லின்மீது போய் உட்கார்ந்து கொள்ளும். இவ்வாறு நிகழும்போது, அந்தத் தாய் வாத்து அங்கு சென்று தன்னுடைய அலகையும் கழுத்தையும் பயன்படுத்தி அந்த முட்டையைத் தன்னுடைய கூட்டுக்கு இழுத்துக் கொண்டுவரும்.

வட்ட வடிவ மின்விளக்கு, ஒரு பில்லியர்ட்ஸ் பந்து போன்ற, வட்ட வடிவத்தில் இருக்கும் எந்தவொரு பொருளையும் அந்த வாத்து இழுத்து வரும் என்பதை நீக்கோ கண்டுபிடித்தார். ஒரு வாத்து ஒரு பெரிய

வாலிபால் பந்தைக்கூடக் கடுமையாக முயற்சித்து உருட்டிக் கொண்டுவந்து அதன்மீது ஏறி உட்கார்ந்து கொண்டது. ஹெர்ரிங் கல் குஞ்சுகள் எப்படி அந்தச் செந்நிறப் புள்ளிகளைக் கொத்தினவோ, அதேபோல இந்த வாத்தும் ஓர் உள்ளுணர்வுரீதியான விதியைப் பின்பற்றியது: 'அருகே உருண்டையான பொருள் எதையேனும் நான் பார்த்தால், அதை நான் என்னுடைய கூட்டுக்கு உருட்டிச் செல்ல வேண்டும். அப்பொருள் எவ்வளாவு பெரியதாக இருக்கிறதோ, அதை உருட்டி வர நான் அவ்வளவு கடினமாக முயற்சிக்க வேண்டும்.'

நடத்தைக்கான சில விதிகள் ஒவ்வொரு விலங்கின் மூளையிலும் ஏற்கனவே ஏற்றப்பட்டு இருப்பதுபோலத் தோன்றுகிறது. இந்த விதிகளின் மிகைப்படுத்தப்பட்ட வடிவத்தை அறிவியலறிஞர்கள் 'மீஇயல்புத் தூண்டுதல்' என்று அழைக்கின்றனர். மூன்று செந்நிறப் புள்ளிகளைக் கொண்ட ஓர் அலகை அல்லது ஒரு வாலிபால் அளவு கொண்ட ஒரு முட்டையைப்போல, யதார்த்தத்தின் மிகைப்படுத்தப்பட்ட வடிவம்தான் மீஇயல்புத் தூண்டுதலாகும். அது வழக்கத்தைவிட வலிமையானதொரு செயல்விடையைத் தூண்டுகிறது.

மனிதர்களும் யதார்த்தத்தின் மிகைப்படுத்தப்பட்ட வடிவங்களுக்கு பலியாகின்றனர். எடுத்துக்காட்டாக, துரித உணவு போன்ற குப்பை உணவுகள் நம்முடைய வெகுமதி அமைப்புமுறையை வெகுவாகத் தூண்டுகின்றன. காட்டில் வேட்டையாடுவதிலும் கொட்டைகளையும் காய்கனிகளையும் பொறுக்குவதிலும் பல்லாயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளைச் செலவிட்டப் பிறகு, மனித மூளையானது, உப்பு, சர்க்கரை, கொழுப்பு ஆகியவற்றுக்கு அதிக மதிப்புக் கொடுக்கக்கூடிய அளவுக்குப் பரிணாம வளர்ச்சி அடைந்துள்ளது. இப்படிப்பட்ட உணவுகளில் கலோரிகள் மிக அதிகமாக இருக்கும். நம்முடைய பண்டைய மூதாதையர் காட்டில் உலவித் திரிந்தபோது இத்தகைய உணவுகள் அவர்களுக்குக் கிடைக்கவில்லை. உங்களுடைய அடுத்த வேளை உணவு எங்கிருந்து வரும் என்பது உங்களுக்குத் தெரியவில்லை எனும்போது, முடிந்த அளவு அதிகமாகச் சாப்பிடுவது உயிர்பிழைத்து இருப்பதற்கான ஓர் அற்புதமான உத்தியாகும்.

ஆனால் இன்று, மிகையான கலோரிகளை உள்ளடக்கிய உணவு நிரம்பி வழிகின்ற ஒரு சூழலில் நாம் வாழுகிறோம். உணவு அபரிமிதமாக இருக்கிறது, ஆனால் அது பற்றாக்குறையாக இருப்பதுபோல நம்முடைய மூளை தொடர்ந்து அதை அளவுக்கதிகமாக உட்கொள்ள விரும்புகிறது. உப்பு, சர்க்கரை மற்றும் கொழுப்பின்மீது உயர்ந்த மதிப்பு வைப்பது நம்முடைய ஆரோக்கியத்திற்கு இனியும் நல்லதல்ல என்றாலும், ஆசை மட்டும் நீடிக்கிறது. ஏனெனில், மூளையின் வெகுமதி மையங்கள் கடந்த ஐம்பதாயிரம் ஆண்டுகளாக மாறியிருக்கவில்லை.

நுகர்வோரை வசீகரிக்கும் வகையான பொருட்களை உற்பத்தி

செய்வதுதான் உணவு அறிவியலின் முதன்மை இலக்காக இருக்கிறது. கிட்டத்தட்ட ஒவ்வோர் உணவும் ஒரு பையிலோ, அட்டைப்பெட்டியிலோ, அல்லது ஜாடியிலோ வருகிறது. அது ஏதோ ஒரு விதத்தில் மெருகூட்டப்பட்டுக் கூடுதல் சுவை சேர்க்கப்பட்டு வருகிறது. உருளைக்கிழங்கு சிப்ஸை மிகவும் மொரமொரப்பாக ஆக்குவதற்கும் மென்பானங்களில் உள்ள நுரைகள் கச்சிதமான அளவு இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கும் நிறுவனங்கள் கோடிக்கணக்கில் பணத்தைச் செலவிடுகின்றன. ஒரு பொருளை நீங்கள் உண்ணும்போது அது உங்கள் வாயில் எத்தகைய உணர்வை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்று தீர்மானிப்பதற்குப் பிரத்யேகமாகத் துறைகள் உள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, 'பிரெஞ்ச் ஃபிரைஸ்', வெளியே பொன்னிறத்திலும் மொரமொரப்பாகவும் இருக்கும், உள்ளே மென்மையாகவும் வழுவழுப்பாகவும் இருக்கும்.

உப்பும் சர்க்கரையும் கொழுப்பும் எந்த விகிதத்தில் ஒன்றுகலக்கப்பட்டால் உங்கள் மூளை உற்சாகமடையும், மீண்டும் மீண்டும் அப்பண்டத்தைச் சாப்பிட விரும்பும் என்பதைக் கண்டுபிடிக்க இத்தகைய உத்திகள் அறிவியலறிஞர்களுக்கு உதவுகின்றன. இதன் விளைவாக, நீங்கள் அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுகிறீர்கள். ஏனெனில், அத்தகைய உணவுப் பதார்த்தங்கள் மனித மூளையைப் பெரிதும் ஈர்க்கின்றன.

நடத்தை மாற்றத்தின் இரண்டாவது விதியான 'அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்' என்பதற்கு நவீன உணவுத் தொழிற்துறை ஒரே ஒரு எடுத்துக்காட்டு மட்டுமே. இது போன்ற இன்னும் ஏராளமான எடுத்துக்காட்டுகள் உள்ளன. ஒரு வாய்ப்பு எவ்வளவு அதிக வசீகரமானதாக இருக்கிறதோ, அது ஒரு பழக்கமாக ஆவதற்கு அவ்வளவு அதிக சாத்தியக்கூறு இருக்கிறது.

உங்களைச் சுற்றிலும் பாருங்கள். துணிக் கடைகளின் வாசலில் அலங்கரிக்கப்பட்டு வைக்கப்பட்டிருக்கும் உருவ பொம்மைகளின் அங்கங்கள் வசீகரமாக இருக்கும்படி அமைக்கப்பட்டிருக்கும். வீடுகளிலும் அலுவலகங்களிலும் நமக்குக் கிடைக்கின்ற பாராட்டுக்களைவிட மிக அதிக அளவிலான பாராட்டுக்கள் 'லைக்'கின் வடிவத்தில் சமூக ஊடகங்களில் ஒருசில நிமிடங்களில் நமக்குக் கிடைத்துவிடுகின்றன. விளம்பரங்கள் தமக்கே உரிய மிகைப்படுத்தப்பட்ட அம்சங்களுடன் வருகின்றன. மாடல் அழகிகளின் புகைப்படங்கள் 'போட்டோஷாப்' செய்யப்படுகின்றன. இறுதியில் அப்புகைப்படங்களுக்கும் அந்த மாடல்களுக்கும் எந்த ஒற்றுமையும் இருப்பதில்லை. இவையனைத்தும் நம்முடைய நவீன உலகின் மீஇயல்புத் தூண்டுதல்களாகும். நம்மை வசீகரிக்கின்ற விதத்தில் இவை பல அம்சங்களை மிகைப்படுத்துகின்றன. அதன் விளைவாக, நம்முடைய உள்ளுணர்வுகள் தறிகெட்டு ஓடத் தொடங்குகின்றன. நாம் அடிக்கடிக் கடைகளுக்குச்

சென்று அதிகமான பொருட்களை வாங்குவதற்கும், சமூக ஊடகங்களை அளவுக்கதிகமாகப் பயன்படுத்துவதற்கும், அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுவதற்கும், இன்னும் பல மோசமான பழக்கங்களுக்கும் இவை நம்மைத் தூண்டுகின்றன.

எதிர்காலத்தில் நமக்குக் கிடைக்கக்கூடிய வாய்ப்புகள் இன்று இருப்பதைவிட அதிக வசீகரமானவையாக இருக்கும். நீங்கள் ஒரு நடத்தையை உங்களிடம் வளர்த்தெடுக்க விரும்பினால், அது வசீகரமானதாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். நடத்தை மாற்றத்தின் இரண்டாவது விதியைப் பொருத்தவரை, நம்முடைய பழக்கங்களை வசீகரமானவையாக ஆக்குவது எப்படி என்பதைக் கற்றுக் கொள்ளுவதுதான் நம்முடைய இலக்காகும். ஒவ்வொரு பழக்கத்தையும் ஒரு மீஇயல்புத் தூண்டுதலாக நம்மால் மாற்ற முடியாது என்றாலும், எந்தவொரு பழக்கத்தையும் வசீகரமானதாக ஆக்க முடியும். இதைச் செய்வதற்கு, தீவிர நாட்டம் என்றால் என்ன என்பதையும், அது எவ்வாறு செயல்படுகிறது என்பதையும் புரிந்து கொள்ளுவதிலிருந்து நாம் துவக்க வேண்டும்.

எல்லாப் பழக்கங்களுக்கும் இடையே உள்ள ஒரு பொதுவான அம்சம் 'டோபமீன்' என்ற வேதிப்பொருளின் அதிகரிப்பு.

டோபமீனால் தூண்டப்படும் பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சி

டோபமீன் என்ற வேதிப்பொருளை அளவிடுவதன் மூலம் ஒரு தீவிர நாட்டம் துல்லியமாக எக்கணத்தில் ஏற்படுகிறது என்பதை அறிவியலறிஞர்களால் கண்டுபிடிக்க முடியும். 1954ல் நரம்பியல் அறிவியறிஞர்களான ஜேம்ஸ் ஓல்ட்ஸும் பீட்டர் மில்னரும் நடத்திய ஒரு பரிசோதனையில் டோபமீனின் முக்கியத்துவம் பற்றித் தெரிய வந்தது. தீவிர நாட்டத்திற்கும் ஆழ்விருப்பத்திற்கும் பின்னாலுள்ள நரம்பியல் செயல்முறைகளை அப்பரிசோதனை வெளிப்படுத்தியது. எலிகளின் மூளைகளில் மின்முனைகளைப் பொருத்தியதன் மூலம், டோபமீன் சுரப்பதை ஆராய்ச்சியாளர்கள் தடுத்தனர். இதன் விளைவாக, வாழுவதற்கான விருப்பத்தை அந்த எலிகள் முற்றிலுமாக இழந்துவிட்டன. இது அந்த ஆராய்ச்சியாளர்களுக்கு ஆச்சரியத்தைக் கொடுத்தது. அந்த எலிகள் சாப்பிட மறுத்தன, உடலுறவு கொள்ளவும் மறுத்தன. அவற்றுக்கு எதன்மீதும் எள்ளளவு நாட்டமும் இருக்கவில்லை. ஒருசில நாட்களுக்குள் அவை தாகத்தால் இறந்துவிட்டன.

எலிகளைக் கொண்டு தொடர்ந்து நடத்தப்பட்ட ஆராய்ச்சிகளில், அறிவியலறிஞர்கள், மூளையில் டோபமீனை விடுவிக்கின்ற பகுதிகளை மட்டுப்படுத்தினர். ஆனால் இம்முறை, டோபமீன் கிடைக்காத எலிகளின் வாய்களில் அவர்கள் நேரடியாகச் சர்க்கரைத் துகள்களைப் பாய்ச்சினர். சர்க்கரைத் துகள்கள் கொடுத்த இன்பத்தில் உடனடியாக அந்த எலிகளின்

முகங்கள் பிரகாசமடைந்தன. டோபமீன் தடுக்கப்பட்டும்கூட, முன்புபோலவே இப்போதும் சர்க்கரை அவற்றுக்குப் பிடித்திருந்தது; ஆனால், அவை அது குறித்து ஆசைப்படவில்லை, அதன்மீது தீவிர நாட்டம் காட்டவில்லை. இன்பத்தை அனுபவிப்பதற்கான திறன் அவற்றுக்கு இருந்தன, ஆனால் டோபமீன் இல்லாததால், ஆசையும் மடிந்து போனது. ஆசை இல்லாததால் அங்கு எந்தச் செயலும் நிகழவில்லை.

பிற ஆராய்ச்சியாளர்கள் இப்பரிசோதனையைத் தலைகீழாகச் செய்து, மூளையின் வெகுமதி அமைப்புமுறையை டோபமீனால் நிரப்பியபோது, அந்த எலிகள் மின்னல் வேகத்தில் செயல்பட்டன. ஒரு குறிப்பிட்ட ஆய்வில், ஒரு டப்பாவுக்குள் அவை தம்முடைய மூக்குகளை நுழைத்த ஒவ்வொரு முறையும் அவற்றுக்கு அதிக அளவில் டோபமீன் செலுத்தப்பட்டது. ஒருசில நிமிடங்களுக்குள் அவை மிக வலிமையான ஆசையை வளர்த்துக் கொண்டு, மணிக்கு எண்ணூறு முறை தம்முடைய மூக்குகளை அந்த டப்பாவுக்குள் நுழைத்தன. (மனிதர்களும் இதில் வித்தியாசமானவர்கள் அல்லர். சூதாட்ட விடுதியில் 'ஸ்லாட் மெஷின்' என்ற சூதாட்டக் கருவியின் சக்கரத்தை ஒரு சூதாட்டக்காரர் சராசரியாக மணிக்கு அறுநூறு முறை சுழற்றுவார்.)

பழக்கங்கள் என்பவை டோபமீனால் தூண்டப்படுகின்ற ஒரு பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியாகும். போதைப் பொருட்களை உட்கொள்ளுதல், குப்பை உணவை உட்கொள்ளுதல், வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடுதல், சமூக ஊடகங்களில் வளைய வருதல் போன்ற, பழக்கத்தை உருவாக்குகின்ற ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும் மிக அதிக அளவு டோபமீனோடு தொடர்பு கொண்டிருக்கிறது. இதே கருத்து, சாப்பிடுதல், நீர் பருகுதல், உடலுறவு கொள்ளுதல் போன்ற நம்முடைய அடிப்படை நடவடிக்கைகளுக்கும் பொருந்தும்.

டோபமீன் என்பது முழுக்க முழுக்க இன்பம் தொடர்பானது என்று பல ஆண்டுகளாக அறிவியலறிஞர்கள் அனுமானித்து வந்திருந்தனர். ஆனால், ஊக்குவிப்பு, கற்றல், நினைவாற்றல், தண்டனை, வெறுப்பு, தன்னிச்சையான அசைவு போன்ற நரம்பியல்சார் செயல்முறைகள் பலவற்றில் அது ஒரு மையப் பங்கு வகிப்பது இப்போது நமக்குத் தெரிய வந்துள்ளது.

பழக்கங்கள் என்று வரும்போது, இதுதான் நமக்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டிய முக்கியமான விஷயம்: நீங்கள் இன்பத்தை அனுபவிக்கும்போது மட்டும் டோபமீன் விடுவிக்கப்படுவதில்லை, மாறாக, நீங்கள் அந்த இன்பத்தை எதிர்பார்க்கும்போதும் அது விடுவிக்கப்படுகிறது. சூதாட்டத்திற்கு அடிமையாகியுள்ளவர்கள் ஒரு பந்தயம் கட்டுவதற்கு முன்பாக அவர்களுடைய மூளைகளில் டோபமீன் அதிக அளவு சுரக்கிறதே அன்றி, அவர்கள் வெற்றி பெற்றப் பிறகு அல்ல.

அதேபோல, கோக்கெயினுக்கு அடிமையாகியுள்ளவர்கள் அந்தப் பொடியைப் பார்த்தவுடனேயே அவர்களுடைய மூளைகளில் டோபமீன் அதிக அளவு சுரக்கிறதே அன்றி, அவர்கள் அதை எடுத்துக் கொண்ட பிறகு அல்ல. ஒரு வாய்ப்பு உங்களுக்கு வெகுமதியளிக்கும் என்று நீங்கள் முன்கூட்டியே கணிக்கும்போது, அந்த எதிர்பார்ப்பின் காரணமாக உங்கள் மூளையில் டோபமீன் அதிகமாக விடுவிக்கப்படுகிறது. டோபமீனின் அளவு அதிகரிக்கும்போது, செயலின் இறங்குவதற்கான உங்களுடைய ஊக்கமும் அதிகரிக்கிறது.

ஒரு வெகுமதியைப் பற்றிய எதிர்பார்ப்புதான் நம்மைச் செயலில் இறங்கச் செய்கிறதே அன்றி, அந்த வெகுமதியைப் பெறுவது அல்ல.

நீங்கள் ஒரு வெகுமதியைப் பெறும்போது உங்கள் மூளையில் எந்த வெகுமதி அமைப்புமுறை தூண்டப்படுகிறதோ, அதே அமைப்புமுறைதான் நீங்கள் அந்த வெகுமதியை எதிர்பார்க்கும்போதும் தூண்டப்படுகிறது என்பது சுவாரசியமான விஷயம். ஓர் அனுபவத்தை உண்மையிலேயே அடைவதைவிட அதை எதிர்பார்ப்பது நம்மை நல்லவிதமாக உணரச் செய்வதற்கு இதுவும் ஒரு காரணம். ஒரு குழந்தைக்கு, கிறிஸ்துமஸ் நாளின் விடியலைப் பற்றிய நினைப்பு, தனக்குக் கிடைத்திருக்கும் பரிசுப் பொருட்களைப் பிரிப்பதைவிட அதிக மகிழ்ச்சியளிப்பதாக இருக்கும். ஒரு வாலிபருக்கு, தான் மேற்கொள்ளவிருக்கின்ற ஓர் உல்லாச விடுமுறையைப் பற்றிக் கனவு காணுவது, அவர் உண்மையிலேயே அந்த விடுமுறையைக் கழித்துக் கொண்டிருப்பதைவிட அதிக சுகமானதாக இருக்கும். ஒன்று ஒருவருக்குப் 'பிடித்திருப்பதற்கும்', அதை அவர் 'அடைய விரும்புவதற்கும்' இடையேயான வேறுபாடு இது என்று அறிவியலறிஞர்கள் கூறுகின்றனர்.

டோபமீன் அதிகரிப்பு

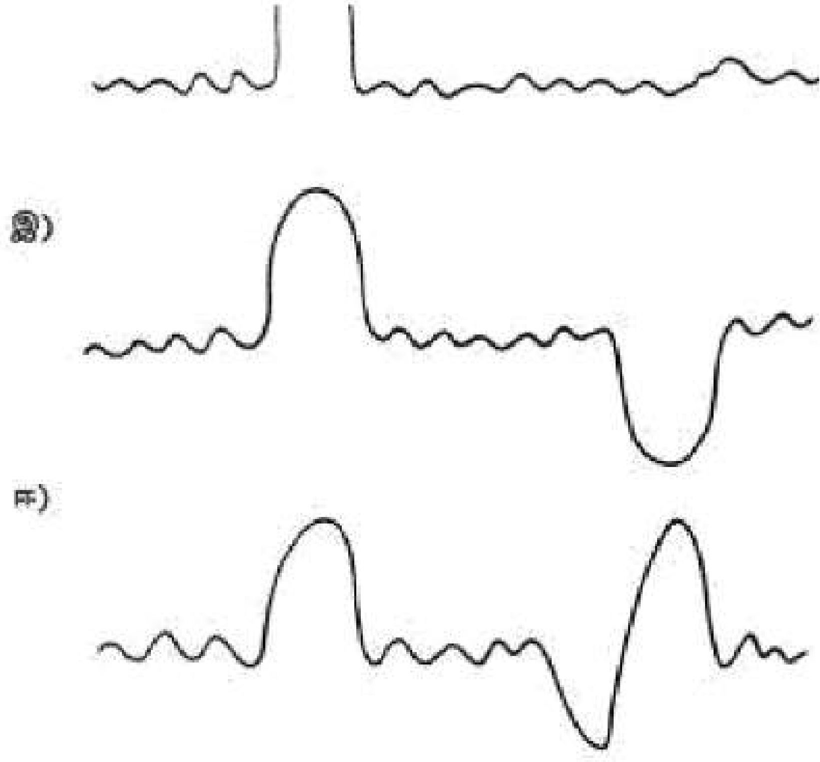


அ)



ஆ)





படம் 9: ஒரு பழக்கம் கற்றுக் கொள்ளப்படுவதற்கு முன்பாக (அ), முதன்முறையாக வெகுமதி உணரப்படும்போது டோபமீன் சுரக்கிறது. அடுத்த முறை (ஆ), ஓர் அறிகுறி கண்டுகொள்ளப்பட்ட உடனேயே டோபமீன் சுரக்கிறது. இது, ஓர் அறிகுறி தென்பட்ட உடனேயே செயலில் இறங்குவதற்கான தீவிர நாட்டத்தைத் தோற்றுவிக்கிறது. ஒரு பழக்கம் கற்றுக் கொள்ளப்பட்டப் பிறகு, ஒரு வெகுமதி உணரப்படும்போது டோபமீன் அளவு அதிகரிப்பதில்லை. ஏனெனில், நீங்கள் ஏற்கனவே அந்த வெகுமதியை எதிர்பார்க்கிறீர்கள். ஆனால், நீங்கள் ஓர் அறிகுறியைக் கண்டுகொண்டு ஒரு வெகுமதியை எதிர்பார்த்து அது கிடைக்காமல் போனால், டோபமீன் அளவு குறைகிறது, ஏமாற்றம் ஏற்படுகிறது (இ). ஒரு வெகுமதி தாமதமாகும்போது டோபமீன் செயல்விடை அளிக்கும் விதம் தெளிவாகத் தெரிகிறது (ஈ).

நம்முடைய பழக்கங்கள் வசீகரமானவையாக இருப்பதை நாம் உறுதி செய்தாக வேண்டும். ஏனெனில், மனநிறைவளிக்கும் ஓர் அனுபவம் பற்றிய எதிர்பார்ப்புதான் செயலில் இறங்க நம்மை ஊக்குவிக்கிறது. இங்குதான் ‘விருப்பத்தைத் தேவையோடு இணைத்தல்’ உத்தி ஒரு பெரிய பங்கு வகிக்கிறது.

விருப்பத்தைத் தேவையோடு இணைத்தல் உத்தியைப் பயன்படுத்தி உங்களுடைய பழக்கங்களை அதிக

வசீகரமானவையாக ஆக்குவது எப்படி

டப்ளின் நகரைச் சேர்ந்த மின்பொறியியல் மாணவரான ரோனன் பைர்ன், நெட்ஃபிளிக்ஸில் திரைப்படங்கள் மற்றும் தொலைக்காட்சித் தொடர்களைப் பார்ப்பதைப் பெரிதும் விரும்பினார். அதே சமயம், தான் முறையாக உடற்பயிற்சி செய்ய வேண்டிய தேவையையும் அவர் அறிந்திருந்தார். எனவே, அவர் தன்னுடைய பொறியியல் திறமைகளைப் பயன்படுத்தி, தன்னுடைய உடற்பயிற்சி சைக்கிளைத் தன்னுடைய மடிக்கணினியுடனும் தொலைக்காட்சியுடனும் இணைத்து, தான் ஒரு குறிப்பிட்ட வேகத்தில் சைக்கிளை ஓட்டினால் மட்டுமே நெட்ஃபிளிக்ஸ் ஓடுவதற்கு அனுமதிக்கக்கூடிய ஒரு கணினி நிரலை அவர் எழுதினார். அவர் நெடுநேரம் குறைவான வேகத்தில் ஓட்டினால், அவர் நெட்ஃபிளிக்ஸில் என்ன நிகழ்ச்சியைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அவர் மீண்டும் தன் வேகத்தைக் கூட்டும்வரை அந்நிகழ்ச்சி அப்படியே உறைந்து நின்றுவிடும்படி அவர் அந்த நிரலை வடிவமைத்திருந்தார். 'விருப்பத்தைத் தேவையோடு இணைத்தல்' உத்தியைப் பயன்படுத்தி அவர் தன்னுடைய உடற்பயிற்சிப் பழக்கத்தை அதிக வசீகரமானதாக ஆக்கினார். நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒரு காரியத்தை நீங்கள் செய்ய வேண்டிய ஒரு காரியத்தோடு இணைப்பதுதான் இந்த உத்தி. ரோனனின் விஷயத்தில், நெட்ஃபிளிக்ஸ் நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதை (அவர் செய்ய விரும்பிய விஷயம்), தன்னுடைய உடற்பயிற்சி சைக்கிளை ஓட்டுவதோடு (அவர் செய்ய வேண்டியிருந்த விஷயம்) அவர் இணைத்தார்.

அதேபோல, 'ஏபிசி' என்று அழைக்கப்படுகின்ற அமெரிக்கன் பிராட்காஸ்டிங் நிறுவனம் 2014-2015ம் ஆண்டுக்கான தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளை அறிமுகப்படுத்தியபோது, அவர்கள் இந்த உத்தியை மிகப் பெரிய அளவில் பயன்படுத்தினர். ஒவ்வொரு வியாழக்கிழமை இரவிலும் அவர்கள் மூன்று நிகழ்ச்சிகளை ஒளிபரப்பினர். அவர்கள் அந்த நிகழ்ச்சிகளை விளம்பரப்படுத்தியதோடு, பார்வையாளர்கள் அனைவரும் பாப்கார்னைச் சுவைத்துக் கொண்டும் ஒயினைப் பருகிக் கொண்டும் அந்நிகழ்ச்சிகளைக் கண்டுகளிக்குமாறு அவர்களை ஊக்குவித்தனர்.

ஏபிசி நிறுவனத்தினர் தங்களுக்குத் தேவையானதை (பார்வையாளர்கள் அவர்களுடைய நிகழ்ச்சிகளைப் பார்த்தல்), பார்வையாளர்கள் ஏற்கனவே செய்ய விரும்பிய ஒரு விஷயத்தோடு (பாப்கார்னைக் கொறித்தல், ஒயின் அருந்துதல், ஆசுவாசமாக இருத்தல்) தொடர்புபடுத்தினர்.

காலப்போக்கில், ஏபிசி நிறுவனத்தின் நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதை, ஆசுவாசமாக இருப்பதோடும் நேரத்தை மகிழ்ச்சியாகக் கழிப்பதோடும் மக்கள் தொடர்புபடுத்தத் தொடங்கினர். நீங்கள் ஒவ்வொரு வியாழக்கிழமை இரவு எட்டு மணிக்குப் பாப்கார்ன் சாப்பிட்டுக் கொண்டு

ஒயினைப் பருகினால், ஆசுவாசமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் இருத்தல் என்று அது அர்த்தமாகும். வெகுமதி இங்கு அதன் அறிகுறியோடு தொடர்புபடுத்தப்படுகிறது. எனவே, தொலைக்காட்சியை 'ஆன்' செய்தல் என்ற பழக்கம் அதிக வசீகரமானதாக ஆகிறது.

ஒரு நடத்தையை வெளிப்படுத்த வேண்டிய அதே நேரத்தில் நீங்கள் உங்களுக்குப் பிடித்தமான ஏதோ ஒரு விஷயத்தையும் செய்ய உங்களுக்கு வாய்ப்புக் கிடைத்தால், அந்த நடவடிக்கை உங்களுக்கு வசீகரமானதாக இருக்கும். நீங்கள் ஒரு விஷயத்தைச் செய்ய விரும்பவில்லை என்றாலும், அதைச் செய்யும்போது உங்களுக்குப் பிடித்த வேறொரு விஷயத்தையும் உங்களால் செய்ய முடியும் என்றால், உங்களுக்குப் பிடிக்காத விஷயத்தை நீங்கள் செய்யப் பழகிக் கொள்ளுவீர்கள்.

இந்த உத்தியை, ஐந்தாவது அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்த 'பழக்கங்களை அடுக்குதல்' உத்தியோடு சேர்த்து நீங்கள் பயன்படுத்தலாம். இவற்றைக் கொண்டு, உங்களுடைய நடத்தையை வழிநடத்துவதற்கான விதிமுறைகளை நீங்கள் உருவாக்கலாம்.

பழக்கங்களை ஒன்றின்மேல் ஒன்றாக அடுக்குதல் + விருப்பத்தைத் தேவையோடு இணைத்தல் சூத்திரம் இதுதான்:

1. [தற்போதையை பழக்கம்] செய்த பிறகு, நான் [எனக்குத் தேவையான பழக்கம்] செய்வேன்.
2. [எனக்குத் தேவையான பழக்கம்] செய்த பிறகு, நான் [எனக்கு விருப்பமான பழக்கம்] செய்வேன்.

நீங்கள் செய்தித்தாளைப் படிக்க விரும்புகிறீர்கள், அதே சமயம், நீங்கள் அதிகமாக நன்றியை வெளிப்படுத்த வேண்டிய தேவை இருக்கிறது என்றால்:

1. நான் தினமும் காலையில் காபி குடித்தவுடன், முந்தைய நாள் நிகழ்ந்த ஏதோ ஒரு விஷயம் குறித்து நான் மனதார நன்றி கூறுவேன் (தேவை).
2. நான் ஒரு விஷயம் குறித்து நன்றி கூறிய பிறகு செய்தித்தாளைப் படிப்பேன் (விருப்பம்).

நீங்கள் ஒரு விளையாட்டுப் போட்டியைப் பார்க்க விரும்புகிறீர்கள், ஆனால் நீங்கள் உங்கள் வேலை நிமித்தமாக சிலருக்குத் தொலைபேசி அழைப்பு விடுக்க வேண்டியுள்ளது:

1. நான் என்னுடைய மதிய உணவு இடைவேளைக்குப் பிறகு, மூன்று முக்கியமான வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்பு விடுப்பேன் (தேவை).
2. நான் மூன்று வாடிக்கையாளர்களை அழைத்துப் பேசிய பிறகு

விளையாட்டு நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பேன் (விருப்பம்).

நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலையைச் செய்வது நீங்கள் விரும்புகின்ற ஒரு விஷயத்தைச் செய்ய வாய்ப்பளிக்கிறது. இந்த ஓர் எளிய உத்தியைப் பயன்படுத்தி, கிட்டத்தட்ட எந்தவொரு பழக்கத்தையும் அதிக வசீகரமானதாக ஆக்க முடியும்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- 'அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்' என்பது நடத்தை மாற்றத்திற்கான இரண்டாவது விதியாகும்.
- ஒரு வாய்ப்பு எவ்வளவு அதிக வசீகரமானதாக இருக்கிறதோ, அது ஒரு பழக்கமாக ஆவதற்கான சாத்தியக்கூறு அவ்வளவு அதிகரிக்கிறது.
- பழக்கங்கள் என்பவை டோபமீனால் தூண்டப்படுகின்ற ஒரு பின்னூட்டக்கருத்துச் சுழற்சியாகும். டோபமீனின் அளவு அதிகரிக்கும்போது, செயலில் இறங்குவதற்கான நம்முடைய ஊக்குவிப்பும் அதிகரிக்கிறது.
- ஒரு வெகுமதியைப் பற்றிய எதிர்பார்ப்புதான் செயலில் இறங்க நம்மைத் தூண்டுகிறதே அன்றி, அந்த வெகுமதி அல்ல. எதிர்பார்ப்பு எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ, டோபமீனின் அளவு அவ்வளவு அதிகரிக்கிறது.
- விருப்பத்தைத் தேவையோடு இணைக்கும் உத்தி உங்களுடைய பழக்கங்களை அதிக வசீகரமானவையாக ஆக்குவதற்கான ஒரு வழியாகும்.

9
உங்களுடைய பழக்கங்களை வடிவமைப்பதில் உங்கள் குடும்பத்தார் மற்றும் நண்பர்களின் பங்கு

1965ல், ஹங்கேரி நாட்டைச் சேர்ந்த லாஸ்லோ போல்கர் என்பவர், கிளாரா என்ற ஒரு பெண்ணுக்குத் தொடர்ச்சியாக சில விநோதமான கடிதங்களை எழுதினார்.

லாஸ்லோ கடின உழைப்பின்மீது அளப்பரிய நம்பிக்கை கொண்டிருந்தார். உள்ளார்ந்த திறமை என்ற ஒன்றை அவர் அடியோடு மறுத்தார். விடாமுயற்சியோடு நல்ல பழக்கங்களை வளர்த்துக் கொண்டால், ஒரு குழந்தையால் எந்தவொரு துறையில் வேண்டுமானாலும் ஒரு மேதையாக ஆக முடியும் என்று அவர் பிரகடனம் செய்தார். "பிறக்கும்போதே யாரும் ஒரு மேதையாகப் பிறப்பதில்லை, மாறாக, அவர் ஒரு மேதையாக ஆவதற்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டுப் பயிற்றுவிக்கப்படுகிறார்," என்பது அவருடைய தாரக மந்திரமாக இருந்தது.

இந்த யோசனையை மிக வலிமையாக நம்பிய லாஸ்லோ, இதைத் தன் சொந்தக் குழந்தைகளின் விஷயத்தில் சோதித்துப் பார்க்க விரும்பினார். அவர் கிளாராவுக்குக் கடிதம் எழுதியதற்குக் காரணம் அவருக்கு ஒரு மனைவி வேண்டியிருந்ததுதான். கிளாரா ஓர் ஆசிரியராக வேலை செய்தார். அவர் லாஸ்லோ அளவுக்குப் பிடிவாதமாக இல்லாவிட்டாலும்கூட, முறையான பயிற்றுவிப்பின் மூலம் எவரொருவராலும் தங்களுடைய திறமைகளை வளர்த்துக் கொள்ள முடியும் என்று அவரும் நம்பினார்.

இப்பரிசோதனைக்குச் சதுரங்கம் ஒரு சரியான களமாக இருக்கும் என்று தீர்மானித்த லாஸ்லோ, தன்னுடைய குழந்தைகளைச் சதுரங்க விளையாட்டில் மேதைகளாக வளர்க்க ஒரு விரிவான திட்டத்தை வகுத்தார். அதன்படி, அவர்களுக்கு வீட்டிலேயே கல்வி கற்றுக் கொடுக்கப்படும். அக்காலகட்டத்தில் ஹங்கேரியில் அரிதாகவே நிகழ்ந்த ஒரு விஷயம் அது. சதுரங்கம் பற்றிய புத்தகங்களும் பிரபல சதுரங்க வீரர்களின் புகைப்படங்களும் வீடு முழுவதும் நிரம்பியிருக்கும். குழந்தைகள் ஒருவரையொருவர் எதிர்த்து விளையாடுவர். சிறந்த போட்டிகள் எங்கு நடந்தாலும், அவர்கள் அதில் பங்கு கொள்ளுவர். அக்குழந்தைகள் ஒவ்வொரு போட்டியிலும் எதிர்கொண்ட போட்டியாளர்களைப் பற்றிய அனைத்து விபரங்களையும் லாஸ்லோவும் அவருடைய வருங்கால மனைவியும் ஒரு கோப்பில் முறையாகச் சேகரித்து வைப்பர்.

லாஸ்லோ கிளாராவைக் காதலித்து மணமுடித்தார். ஒருசில ஆண்டுகளில், சூசன், சோஃபியா, ஜூடித் ஆகிய மூன்று பெண் குழந்தைகளை அவர்கள் ஈன்றெடுத்தனர்.

மூத்தவளான சூசன் தன்னுடைய நான்காவது வயதிலேயே சதுரங்கம் விளையாடத் தொடங்கினாள். ஆறு மாதங்களுக்குள் அவள் பெரியவர்களை அவ்விளையாட்டில் தோற்கடிக்கத் தொடங்கினாள்.

இரண்டாவது குழந்தையான சோஃபியா, தன்னுடைய பதினான்காவது வயதில் சதுரங்கத்தில் ஓர் உலக சாம்பியனாக ஆனாள். ஒருசில ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு அவள் 'கிராண்ட்மாஸ்டர்' பட்டத்தையும் வென்றாள்.

கடைக்குட்டியான ஜூடித் இவர்கள் எல்லோரையும்

விஞ்சிவிட்டாள். தன்னுடைய ஐந்தாவது வயதில் அவள் தன் தந்தையையே தோற்கடித்தாள். தன்னுடைய பன்னிரண்டாவது வயதில், உலகின் முன்னணி 100 சதுரங்க வீரர்களில் ஒருத்தியாக இடம்பெற்ற மிக இளவயது விளையாட்டு

வீராங்கனை என்ற பெருமைக்கு அவள் சொந்தக்காரியானாள். அவள் தன்னுடைய பதினைந்தாவது வயதில் 'கிரான்டமாஸ்டர்' பட்டத்தை வென்றாள். அப்பட்டத்தை வென்ற மிக இளவயது வீராங்கனையாக அவள் ஆனாள். இருபத்தோரு ஆண்டுகளுக்கு அவள்தான் உலகின் 'நம்பர் 1' சதுரங்க வீராங்கனையாக விளங்கினாள்.

இம்மூன்று சகோதரிகளின் குழந்தைப்பருவம் கிட்டத்தட்ட ஒரே மாதிரியாகத்தான் இருந்தது. தங்களுடைய வாழ்க்கைமுறை வசீகரமானதாகவும் குதூகலமூட்டுவதாகவும் இருந்ததாக அவர்கள் கூறுகின்றனர். அவர்கள் சதுரங்க விளையாட்டை வெகுவாக விரும்பினர். ஒருநாள் நள்ளிரவில் குளியலறையில் வைத்து சோஃபியா சதுரங்கம் விளையாடிக் கொண்டிருந்ததை லாஸ்லோ கண்டார். "சோஃபியா, அந்தக் காய்களை விட்டுவிட்டுத் தூங்கப் போ!" என்று அவர் தன் மகளிடம் கூறினார். அதற்கு அவள், "அப்பா, அந்தக் காய்கள் என்னை விட மறுக்கின்றன," என்று பதிலளித்தாள்.

சதுரங்கத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுத்த ஒரு கலாச்சாரத்தில் அம்மூன்று சகோதரிகளும் வளர்ந்தனர். அக்கலாச்சாரம் அதற்காக அவர்களைப் பாராட்டியது, அவர்களுக்கு வெகுமதி அளித்தது. அவர்களுடைய உலகில், சதுரங்கத்தின்மீது அதீதப் பற்றுக் கொள்ளுவது இயல்பானதாக இருந்தது. உங்களுடைய கலாச்சாரத்தில் எந்தப் பழக்கங்கள் இயல்பானவையாக இருக்கின்றனவோ, அவைதான் மிக அதிக ஈர்ப்புக் கொண்ட நடத்தைகளாக இருப்பதை நீங்கள் காணுவீர்கள்.

சமூக வழக்கங்களின் வசீகரம்

மனிதர்கள் என்போர் மந்தைகளாக வாழுகின்ற விலங்குகளைப் போன்றவர்கள். நாம் ஒரு கட்டமைப்புக்குள் நம்மைப் பொருத்திக் கொள்ள விரும்புகிறோம், மற்றவர்களோடு ஒரு பிணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகிறோம், நம்முடைய சகாக்கள் நம்மை மதிக்க வேண்டும் என்று விரும்புகிறோம், அவர்களுடைய ஒப்புதலைப் பெற விரும்புகிறோம். இத்தகைய விருப்பங்கள் நாம் உயிர்பிழைத்து இருப்பதற்கு இன்றியமையாதவை. நாம் பரிணாம வளர்ச்சி அடைந்து கொண்டிருந்த காலகட்டத்தின் பெரும்பகுதியின்போது நம்முடைய மூதாதையர் பழங்குடியினராகவே வாழ்ந்தனர். ஒரு பழங்குடி இனத்திலிருந்து பிரிவதோ அல்லது ஒதுக்கி வைக்கப்படுவதோ அவர்களைப் பொருத்தவரை ஒரு மரண தண்டனையாக இருந்தது. ஏனெனில், கூட்டமாக வாழுவது அவர்கள் உயிர்பிழைத்திருக்க இன்றியமையாததாக இருந்தது. கூட்டத்திலிருந்து தனிமைப்படுத்தப்படுவது உயிருக்கு ஆபத்து விளைவிப்பதாக இருந்தது.

இதற்கிடையே, மற்றவர்களோடு தங்களைப் பிணைத்துக் கொண்டு அவர்களோடு சேர்ந்து செயல்பட்டவர்கள் கூடுதல் பாதுகாப்பையும், புணர்ச்சிக்கான கூடுதல் வாய்ப்புகளையும், அதிகமான வளவசதிகளையும் அனுபவித்தனர். "மனிதகுலத்தின் நீண்ட வரலாற்றில், மற்றவர்களோடு சேர்ந்து செயல்படவும் சூழ்நிலைக்கு ஏற்பத் தங்களை மாற்றிக் கொள்ளவும் கற்றுக் கொண்டவர்களே உயிர்பிழைத்துள்ளனர்," என்று சார்லஸ் டார்வின் கூறியுள்ளார். தாங்கள் ஒரு குழுவுடன் பிணைக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும் என்பது ஓர் ஆழமான மனித விருப்பமாக இருக்கிறது. இந்தப் பண்டைய ஆழ்விருப்பம் நம்முடைய நவீன நடத்தையின்மீது ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கத்தை விளைவிக்கிறது.

நம்முடைய ஆரம்பகாலப் பழக்கங்களை நாம் தேர்ந்தெடுப்பதில்லை, மாறாக,

மற்றவர்களைப் பார்த்து நாம் அப்படியே அவற்றை நகலெடுக்கிறோம். நம்முடைய நண்பர்கள், குடும்பத்தினர், சமயப் பரப்பாளர்கள், பள்ளி ஆசிரியர்கள் மற்றும் இச்சமுதாயம் எல்லாமாகச் சேர்ந்து நம்மீது தாக்கம் விளைவிக்கின்றன. நாம் திருமணம் செய்து கொள்ள வேண்டுமா கூடாதா, எத்தனைக் குழந்தைகளைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும், எந்தப் பண்டிகைகளைக் கொண்டாட வேண்டும், உங்கள் குழந்தையின் பிறந்தநாள் கொண்டாட்டத்திற்கு நீங்கள் எவ்வளவு பணத்தைச் செலவிட வேண்டும் போன்ற விஷயங்கள்கூட நம்மீது திணிக்கப்படுகின்றன. பல வழிகளில் இந்த அறிவுறுத்தல்கள் ஒவ்வொரு நாளும் நம்முடைய நடத்தையை வழிநடத்துகின்றன. இவை எப்போதும் உங்கள் நினைவில் இருக்கின்றன. பல சமயங்களில், நீங்கள் எதுவும் சிந்திக்காமலும் எந்தக் கேள்வியும் கேட்காமலும் இப்பழக்கங்களைக் கடைபிடிக்கிறீர்கள். சில சமயங்களில், உங்களையும் அறியாமல் நீங்கள் இவற்றை நடைமுறையில் செயல்படுத்துகிறீர்கள்.

பெரும்பாலான நேரம், நம்முடைய கூட்டத்தோடு சேர்ந்து பயணிப்பது நமக்கு ஒரு சுமையாகத் தோன்றுவதில்லை. எல்லோருமே ஏதோ ஒன்றின் ஓர் அங்கமாக இருக்க விரும்புகின்றனர். சதுரங்க விளையாட்டில் நீங்கள் திறமை படைத்தவராக இருந்து, உங்கள் குடும்பத்தினர் உங்களுடைய அந்தத் திறமைக்காக உங்களுக்கு வெகுமதி வழங்கினால், சதுரங்கம் விளையாடுவது உங்களுக்கு வசீகரமானதாக இருக்கும். எல்லோருமே விலையுயர்ந்த கோட்டும் சூட்டும் அணிந்து வருகின்ற ஓர் அலுவலகத்தில் நீங்கள் வேலை செய்தால், நீங்களும் அதே போன்ற விலையுயர்ந்த கோட்டும் சூட்டும் அணிய விரும்புவீர்கள். உங்களுடைய நண்பர்கள் அனைவரும் ஏதோ நகைச்சுவையாகப் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது இடையில் ஏதோ ஒரு சங்கேத வார்த்தையைப் புகுத்தினால், அது என்னவென்று தெரிந்து கொள்ள நீங்கள் விரும்புவீர்கள். உங்களுக்கும் அந்த வார்த்தை தெரிந்திருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புவீர்கள். நாம் ஒரு குழுவிற்குள் பொருந்துவதற்கு உதவக்கூடிய நடத்தைகள் எப்போதும் நமக்கு ஈர்ப்புடையவையாக இருக்கின்றன.

குறிப்பாக மூன்று குழுக்களின் பழக்கங்களை நாம் நகலெடுக்கிறோம்:

1. நெருக்கமானவர்கள்
2. எண்ணிக்கையில் அதிகமானோர்
3. சக்திவாய்ந்தவர்கள்

நம்முடைய பழக்கங்களை அதிக வசீகரமானவையாக ஆக்குவதற்கு நடத்தை மாற்றத்தின் இரண்டாவது விதியைப் பயன்படுத்துவதற்கான வாய்ப்பை ஒவ்வொரு குழுவும் நமக்கு வழங்குகிறது.

1. நமக்கு நெருக்கமானவர்களை நகலெடுத்தல்

நெருக்கம் நம்முடைய நடத்தையின்மீது ஒரு சக்திவாய்ந்த தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது. இது நம்முடைய சமுகச் சூழலுக்கும் பொருந்தும்.

நம்மைச் சூழ்ந்திருக்கின்ற மக்களிடமிருந்து நாம் பல பழக்கங்களைக் கற்றுக் கொள்ளுகிறோம். நம்முடைய பெற்றோர் தங்களுக்கு இடையேயான வாக்குவாதங்களைக் கையாளும் விதத்தையும், நம்முடைய சக ஊழியர்கள் வேலை செய்யும் விதத்தையும் நாம் அப்படியே நகலெடுக்கிறோம். உங்களுடைய நண்பர்கள் புகைபிடித்தால், நீங்களும் அதை முயற்சித்துப் பார்க்கிறீர்கள். இரவில் படுக்கப் போவதற்கு முன்பாக உங்கள் வீட்டின் வாசற்கதவு மூடியிருக்கிறதா என்று

சரிபார்ப்பது உங்கள் மனைவியின் வழக்கமாக இருந்தால், நீங்களும் அவ்வாறே செய்கிறீர்கள்.

நான் என்னைச் சுற்றிலும் இருக்கின்ற மக்களின் நடத்தையை நகலெடுப்பதை நான் அடிக்கடி கவனிக்கிறேன். நான் ஒருவரோடு உரையாடும்போது, அவர் எப்படி நிற்கிறாரோ அல்லது உட்கார்ந்திருக்கிறாரோ, நானும் அதேபோல நிற்கிறேன் அல்லது உட்காருகிறேன். இது என்னையும் அறியாமல் தானாகவே நிகழுவதை நான் உணருகிறேன். நான் கல்லூரியில் படித்துக் கொண்டிருந்த காலத்தில், என்னுடன் என் அறையில் தங்கியிருந்த மாணவனைப்போல நான் பேசத் தொடங்கினேன். பிற நாடுகளுக்குப் பயணம் செய்யும்போது, உள்ளூர்க்காரர்கள் பேசுவதைப்போல நான் பேசத் தொடங்கிவிடுகிறேன். அதை நான் நிறுத்த வேண்டும் என்று எனக்கு நானே நினைவூட்டிக் கொண்டாலும், அது எப்படியோ தானாக வெளிப்பட்டுவிடுகிறது.

நாம் ஒருவரோடு எவ்வளவு அதிக நெருக்கமாக இருக்கிறோமோ, அவருடைய சில பழக்கங்களை நாம் சுவீகரிப்பதற்கு அவ்வளவு அதிக வாய்ப்பு இருக்கிறது. பன்னிரண்டாயிரம் மக்களின் நடத்தையை முப்பத்திரண்டு ஆண்டுகளாக கவனித்து வந்திருந்த ஓர் ஆய்வு இவ்வாறு கூறியது: "ஒரு நபருக்கு அளவுக்கதிகமான உடல் எடை கொண்ட ஒரு நண்பர் இருந்தால், அந்த நபரின் உடலும் அதேபோல குண்டாக ஆவதற்கான வாய்ப்பு 57 சதவீதம் அதிகரிக்கிறது." இது இன்னொரு வழியிலும் வேலை செய்கிறது. நாம் நெருக்கமாக உறவு கொண்டுள்ள ஒருவர் தன்னுடைய எடையைக் குறைத்தால், நாமும் நம்முடைய எடையைக் குறைப்பதற்கான வாய்ப்பு முப்பது சதவீதம் அதிகரிக்கிறது என்று இன்னோர் ஆய்வு கூறுகிறது. நம்முடைய நண்பர்களும் குடும்பத்தினரும் நம்மைத் தங்களுடைய போக்கில் இழுப்பதற்கான, கண்ணுக்குப் புலப்படாத ஒருவிதமான அழுத்தத்தை நமக்கு உருவாக்குகின்றனர்.

மோசமான நபர்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருந்தால் மட்டுமே அத்தகைய அழுத்தம் மோசமானதாக இருக்கும். மைக் மசிமினோ என்ற விண்வெளி வீரர் எம்ஐடி பல்கலைக்கழகத்தில் படித்துக் கொண்டிருந்தபோது, பத்து மாணவர்களைக் கொண்ட ஒரு குழுவுக்கு அவர் ரோபாட்டிக்ஸ் பாடம் கற்றுக் கொடுத்தார். அந்தப் பத்துப் பேரில் நான்கு பேர் விண்வெளி வீரர்களாக ஆயினர். விண்வெளிக்குப் பயணம் செய்வது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், அந்த வகுப்பறையில் நிலவிய அதே சூழல்தான் உங்களுக்குத் தேவை. நம்மைச் சுற்றிலும் இருப்பவர்களுடைய பண்புநலன்களையும் பழக்கவழக்கங்களையும் நாம் அப்படியே சுவீகரிக்கிறோம்.

நீங்கள் விரும்புகின்ற நடத்தை இயல்பானதாக இருக்கின்ற ஒரு கலாச்சாரத்தில் உங்களை இணைத்துக் கொள்ளுவது சிறப்பான பழக்கங்களை உங்களிடம் வளர்த்தெடுப்பதற்கான ஆற்றல்மிக்க வழிகளில் ஒன்று. உங்களிடம் இல்லாத ஒரு பழக்கத்தை மற்றவர்கள் தினமும் கடைபிடிப்பதை நீங்கள் பார்க்கும்போது, அப்புதிய பழக்கத்தை நீங்கள் சுலபமாகக் கற்றுக் கொண்டுவிடுவீர்கள். நல்ல உடற்திறனுடன் இருக்கும் மக்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருந்தால், உடற்பயிற்சி செய்யும் பழக்கத்தை நீங்கள் கடைபிடிக்கத் தொடங்குவதற்கான வாய்ப்பு அதிகம் உள்ளது. இசையை விரும்புகின்றவர்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருந்தால், உங்களுக்கும் இசையின்மீது தானாக ஆர்வம் வந்துவிடும். உங்கள் கலாச்சாரம்தான் உங்களை வளர்க்கிறது. எந்தப் பழக்கங்களை நீங்கள் உங்களிடம் உருவாக்கிக் கொள்ள விரும்புகிறீர்களோ, அவற்றை ஏற்கனவே கடைபிடித்துக் கொண்டிருக்கின்ற மக்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

அப்போது அவர்களோடு சேர்ந்து நீங்களும் வளருவீர்கள்.

உங்களுடைய பழக்கங்களை அதிக வசீகரமானவையாக ஆக்குவதற்கு, நீங்கள் இந்த உத்தியை மேலும் ஒரு படி மேலே எடுத்துச் செல்லலாம்:

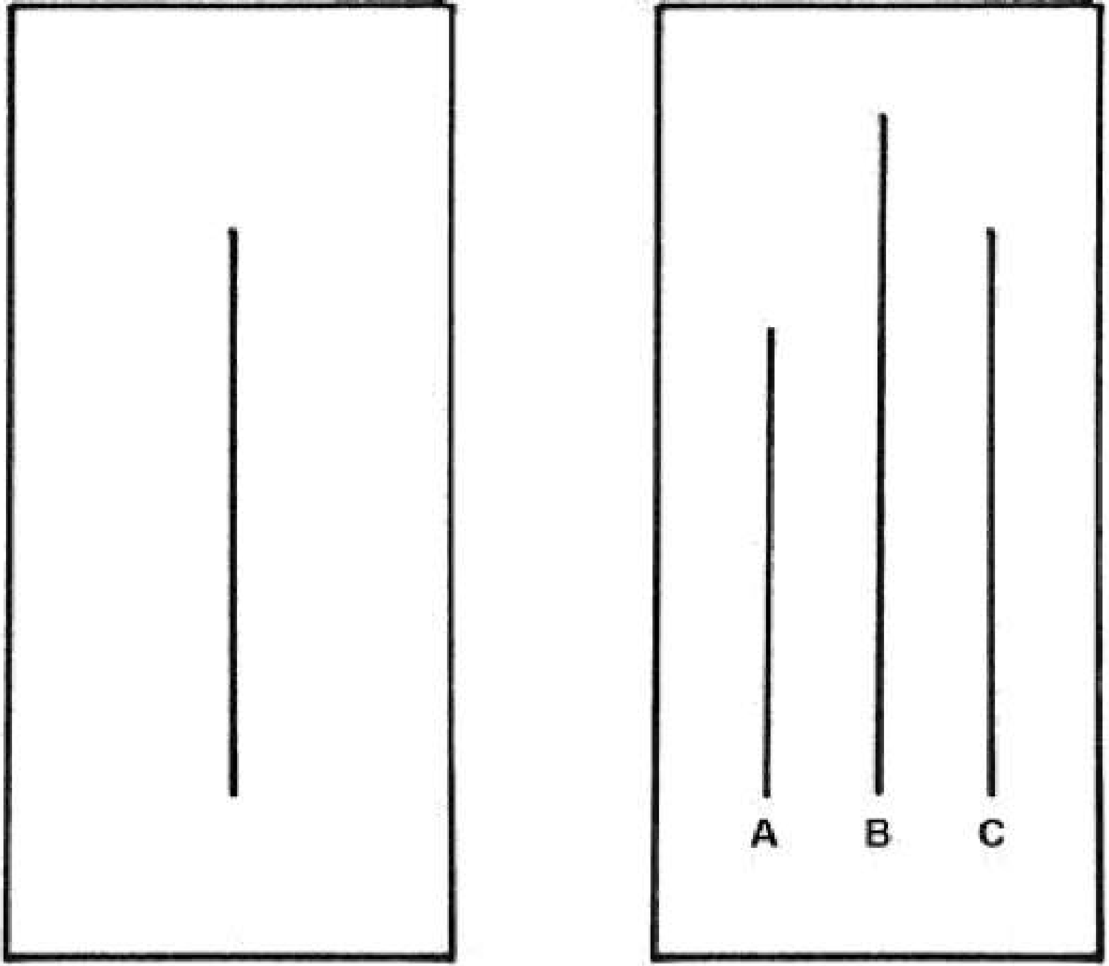
நீங்கள் விரும்புகின்ற நடத்தை எந்தக் குழுவில் இயல்பானதாக இருக்கிறதோ, அதில் இணைந்து கொள்ளுங்கள். உங்களுக்கும் இன்னொரு குழுவுக்கும் இடையே ஏதோ ஒரு விஷயம் பொதுவாக இருந்தால், அவர்களோடு உங்களை இணைத்துக் கொள்ளுங்கள். நியூயார்க் நகரைச் சேர்ந்த ஸ்டீவ் காம்ப் என்ற தொழிலதிபர், 'நெர்டு ஃபிட்னெஸ்' என்ற நிறுவனத்தை நடத்தி வருகிறார். சாதாரண மக்களும் தங்களுடைய உடல் எடையைக் குறைத்து ஆரோக்கியமானவர்களாகவும் வலிமையானவர்களாகவும் ஆக அவர்களுக்கு உதவுவதுதான் அவருடைய நோக்கமாகும். வீடியோ விளையாட்டுக்கள் மற்றும் திரைப்படங்கள்மீது அளப்பரிய நாட்டம் கொண்டவர்களும் சரசாரி நபர்களும் அவருடைய வாடிக்கையாளர்களில் அடங்குவர். நீங்கள் முதன்முறையாக ஓர் உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போகும்போது, அந்த அனுபவம் உங்களுக்கு அசௌகரியமானதாக இருக்கக்கூடும். ஆனால் பிறர் அதைச் செய்வதை நீங்கள் தினமும் பார்க்கும்போது, மாற்றம் அதிக வசீகரமானதாக ஆகும்.

ஒரு குழுவின் ஒரு பகுதியாக இருப்பது ஊக்குவிப்பைத் தக்கவைத்துக் கொள்ள உதவுகிறது. அது ஒரு தனிப்பட்டத் தேடுதலை ஒரு குழுவின் தேடலாக மாற்றுகிறது. முன்பு நீங்கள் தனியாகச் செயல்பட்டீர்கள். நீங்கள் ஒரு புத்தகப் பிரியராக இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் ஓர் இசைக் கலைஞராக இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு தடகள வீரராக இருக்கிறீர்கள். ஆனால் நீங்கள் ஒரு புத்தக வாசிப்பாளர்கள் சங்கத்திலோ அல்லது ஓர் இசைக் குழுவிலோ அல்லது ஒரு ஓட்டப் பந்தய வீரர்கள் குழுவிலோ சேரும்போது, உங்களுடைய அடையாளம் உங்களைச் சுற்றிலும் இருப்பவர்களோடு இணைக்கப்படுகிறது. வளர்ச்சியும் மாற்றமும் இனியும் ஒரு தனிநபரின் தேடலாக இருப்பதில்லை. நாம் புத்தகப் பிரியர்கள். நாம் இசைக் கலைஞர்கள். நாம் ஓட்டப் பந்தய வீரர்கள். இந்தப் பொது அடையாளம் உங்களுடைய தனிப்பட்ட அடையாளத்தை மேலும் வலிமைப்படுத்துகிறது. அதனால்தான், ஓர் இலக்கை அடைந்த பிறகு ஒரு குழுவின் பகுதியாகத் தொடர்ந்து நீடிப்பது உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்கு இன்றியமையாததாக இருக்கிறது. நட்பும் சமூகமும்தான் ஒரு புதிய அடையாளத்தைக் கொடுத்து, நடத்தைகள் நெடுங்காலம் நீடிக்க உதவுகின்றன.

2. எண்ணிக்கையில் அதிகமானோரை நகலெடுத்தல்

1950களில், சாலமன் ஆஷ் என்ற உளவியலாளர் பல தொடர்ச்சியான பரிசோதனைகளை நிகழ்த்தினார். இப்போது ஒவ்வோர் ஆண்டும் அவை ஆயிரக்கணக்கான மாணவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு பரிசோதனையின் துவக்கத்திலும், அதில் பங்கேற்கும் நபர், தனக்குப் பரிச்சயமில்லாத ஒரு குழுவுடன் ஓர் அறைக்குள் நுழைவார். அக்குழுவில் உள்ளோர் அனைவரும் அந்த ஆராய்ச்சியாளரால் அங்கு வரவழைக்கப்பட்ட நடிகர்கள். தான் கேட்கவிருக்கும் சில குறிப்பிட்டக் கேள்விகளுக்கு சில குறிப்பிட்ட பதில்களை அவர்கள் கூற வேண்டும் என்று அந்த ஆராய்ச்சியாளர் அவர்களிடம் கூறுவார். அக்கேள்விகளையும் அவற்றுக்கான பதில்களையும் அவர் முன்கூட்டியே அவர்களிடம் தெரிவித்துவிடுவார். இது எதுவும் அப்பரிசோதனையில் பங்கேற்கின்ற அந்நபருக்குத் தெரியாது.

அவரையும் சேர்த்து எல்லோரிடமும் ஓர் அட்டையை அந்த ஆராய்ச்சியாளர் காட்டுவார். அந்த அட்டையில் ஒரே ஒரு கோடு வரையப்பட்டிருக்கும். இன்னோர் அட்டையில் பல கோடுகள் வரையப்பட்டிருக்கும். முதல் அட்டையில் இருக்கும் கோட்டின் அதே அளவு கொண்ட ஒரு கோட்டை இரண்டாவது அட்டையில் அவர்கள் கண்டுபிடிக்க வேண்டும் என்று ஒவ்வொருவரிடமும் கேட்டுக் கொள்ளப்படும். இது ஓர் எளிய செயல். அப்பரிசோதனையில் பயன்படுத்தப்பட்ட இரண்டு அட்டைகள் பின்வருமாறு அமைந்திருக்கும்:



படம் 10: முதல் அட்டையில் இருக்கும் கோட்டின் அளவும், இரண்டாவது அட்டையில் உள்ள 'C' கோட்டின் அளவும் ஒன்றுதான். ஆனால் அவை வெவ்வேறு அளவுகளைக் கொண்டவை என்று ஓர் ஒட்டுமொத்தக் குழுவும் (நடிகர்கள்) கூறும்போது, அப்பரிசோதனையில் பங்கு கொள்ளுகின்ற நபர் பெரும்பாலான நேரத்தில் தன்னுடைய மனத்தை மாற்றிக் கொண்டு, அக்கூட்டம் என்ன பதிலைக் கூறுகிறதோ அதை ஏற்றுக் கொண்டு அவரும் அதே பதிலைக் கூறுவார்.

முதல் சில பரிசோதனை முயற்சிகளில் எல்லோரும் சரியான கோட்டுடன் ஒத்துப் போவர். ஒருசில சுற்றுக்களுக்குப் பிறகு, அக்குழுவில் உள்ள நடிகர்கள் எல்லோரும் வேண்டுமென்றே ஒரு தவறான விடையைத் தேர்ந்தெடுப்பர். இது அவர்களுக்கு அந்த ஆராய்ச்சியாளர் ஏற்கனவே கொடுத்துள்ள விடை. எடுத்துக்காட்டாக, இந்நூலில் பத்தாவது படத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அட்டைகளை ஒப்பிட்டுப் பார்த்துவிட்டு, 'கி'தான் சரியான விடை என்று அவர்கள் கூறுவர்.

ஆனால் இந்தத் தில்லுமுல்லை அறியாத அந்தப் பங்கேற்பாளர், அவர்கள் தவறான விடையைத் தேர்ந்தெடுத்துள்ளது குறித்து ஆச்சரியம் கொள்ளுவார். அவருடைய கண்கள் அகலமாக விரியும். மற்றவர்கள் எல்லோரும் வரிசையாக அதே தவறான விடையைக் கூறுவதைக் கண்டு, அது தவறு என்பதை இதயபூர்வமாக அறிந்திருந்தும்கூட, இறுதியில் அவர் தன்னுடைய விடையை ஒதுக்கிவிட்டு அவர்களுடன் ஒத்துப் போவார்.

ஆஷ் பல முறை இப்பரிசோதனையைப் பல்வேறு வழிகளில் நடத்தினார். நடிகர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்தபோது, பங்கேற்பாளர்கள் ஒத்துப் போவது அதிகரித்ததை அவர் கண்டார். அந்தப் பங்கேற்பாளாரோடு ஒரே ஒரு நடிகர் மட்டும் இருந்தால் அது அந்நபருடைய தேர்ந்தெடுப்பின்மீது எந்தத் தாக்கத்தையும் ஏற்படுத்தவில்லை. தன்னோடு இருந்தவர் ஒரு முட்டாள் என்று அவர் நினைத்துக் கொண்டார். ஆனால் அவரோடு இரண்டு நடிகர்கள் இருந்தபோதும் அது அவருடைய தேர்ந்தெடுப்பின்மீது மிகக் குறைவான தாக்கத்தையே ஏற்படுத்தியது. ஆனால் நடிகர்களின் எண்ணிக்கை மூன்றாகவும் நான்காகவும் பிறகு எட்டாகவும் உயர்த்தப்பட்டபோது, அந்தப் பங்கேற்பாளருக்குத் தன்னுடைய பதிலின்மீது சந்தேகம் எழத் தொடங்கியது. அப்பரிசோதனையின் முடிவில், கிட்டத்தட்ட 75 சதவீதப் பங்கேற்பாளர்கள் அந்தக் குழுவின் தவறான பதிலோடு ஒத்துப் போயினர்.

என்ன செய்ய வேண்டும் அல்லது எப்படி நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்பது குறித்து நமக்குத் தெளிவு இல்லாமல் இருக்கும்போது, நம்முடைய நடத்தையை வழிநடத்துவதற்கு நாம் நம்முடைய குழுவைப் பார்க்கிறோம். நாம் தொடர்ந்து நம்முடைய சூழலைக் கண்காணித்து, “மற்ற எல்லோரும் என்ன செய்து கொண்டிருக்கின்றனர்?” என்று யோசிக்கிறோம். ஒரு பொருளை வாங்குவதற்கோ, ஒரு விடுமுறையில் செல்லுவதற்கோ, அல்லது ஓர் உணவகத்திற்குப் போய் உணவருந்துவதற்கோகூட, அவற்றைப் பற்றி மற்றவர்கள் தெரிவித்திருக்கும் அபிப்பிராயங்களை நாம் பல வலைத்தளங்களில் தேடுகிறோம். இது ஒரு நல்ல உத்திதான். ஆதாரம் இங்கு எண்ணிக்கையில் இருக்கிறது.

இதில் ஓர் ஆபத்தும் உள்ளது.

ஒரு குழுவின் இயல்பான நடத்தை ஒரு தனிநபருக்கு விருப்பமான நடத்தையைப் புறந்தள்ளுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, சிம்பன்சிகளை வைத்து மேற்கொள்ளப்பட்ட ஓர் ஆய்வில், ஒரு குழுவின் உறுப்பினர் என்ற முறையில், கொட்டைகளை உடைப்பதற்கான மேம்பட்ட ஒரு வழியை அக்குழுவிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ளுகின்ற ஒரு சிம்பன்சி, சுமாரான ஒரு வழியைப் பயன்படுத்துகின்ற ஒரு புதிய குழுவுக்குத் தாவும்போது, அக்குழுவில் உள்ள பிற சிம்பன்சிகள் தன்னை ஒதுக்கிவிடக்கூடாது என்பதற்காக அது தன்னுடைய மேம்பட்ட வழியைக் கைவிட்டுவிடும் என்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டது.

மனிதர்களும் இதே போன்றவர்கள்தாம். ஒரு குழுவின் வழக்கங்களுக்கு நம்மைப் பொருத்திக் கொள்ள வேண்டிய மிக வலிமையானதோர் உள்ளார்ந்த அழுத்தத்தை நாம் உணருகிறோம். அக்குழுவில் நாம் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதிலிருந்து நமக்குக் கிடைக்கக்கூடிய வெகுமதி, ஒரு வாக்குவாதத்தில் வெற்றி பெறுவதிலிருந்தோ அல்லது உண்மையைக் கண்டுபிடிப்பதிலிருந்தோ கிடைக்கின்ற வெகுமதியைவிட மிகப் பெரியதாக இருக்கிறது. பல சமயங்களில், நம்முடைய கருத்து சரியானதாக இருந்தாலும்கூட, நாம் சார்ந்திருக்கின்ற கூட்டத்தின் தவறான கருத்தோடு நாம் ஒத்துப் போய்விடுகிறோம்.

மற்றவர்களோடு எவ்வாறு ஒத்துப் போவது என்பதை மனித மனம் நன்றாக அறியும். அது பிறரோடு இணைந்து கொள்ள விரும்புகிறது. அதுதான் நம்முடைய இயல்பான போக்கு. அப்போக்கிலிருந்து உங்களால் விடுபட முடியும், மற்றவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களைக் கண்டுகொள்ளாமல் விட்டுத்தள்ள முடியும். ஆனால் அதற்குக் கடுமையான முயற்சி தேவைப்படும். உங்களுடைய கலாச்சாரத்திற்கு எதிராகச் செயல்படுவதற்குக் கூடுதல் முயற்சி அவசியப்படும்.

உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கு நீங்கள் உங்கள் குழுவை மாற்றிக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்போது, மாற்றம் வசீகரமற்றதாக இருக்கும். மாறாக, உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றுவதற்கு நீங்கள் ஒரு குழுவோடு பொருந்த வேண்டியிருந்தால், அந்த மாற்றம் வசீகரமானதாக இருக்கும்.

3. சக்திவாய்ந்தவர்களை நகலெடுத்தல்

மனிதர்கள் எங்கிருந்தாலும் அதிகாரத்தையும் அந்தஸ்தையும் கௌரவத்தையும் தேடிச் செல்லுகின்றனர். நமக்கு விருதுகளும் பட்டங்களும் தேவைப்படுகின்றன. நம்முடைய அடைமொழி அதிகாரத்தை வெளிப்படுத்துவதாக இருக்க வேண்டும் என்று நாம் விரும்புகிறோம். பிறர் நம்மை அங்கீகரிக்கவும் பாராட்டவும் வேண்டும் என்று நாம் விரும்புகிறோம். இப்போக்கு வீண் முயற்சிபோலத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் இது ஒரு சாதுரியமான போக்குதான். அதிக அதிகாரமும் அந்தஸ்தும் படைத்த ஒருவருக்கு அதிக வளவசதிகள் வாய்க்கின்றன, உயிர்பிழைத்து இருப்பதைப் பற்றி அவர் அவ்வளவாகக் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை, அதிக வசீகரமான ஒரு துணை அவருக்குக் கிடைக்கிறது. இதுதான் வரலாறு நெடுகிலும் நிகழ்ந்து வந்துள்ளது.

நமக்கு மதிப்பையும் ஒப்புதலையும் அந்தஸ்தையும் பெற்றுத் தருகின்ற நடத்தைகளை நோக்கி நாம் ஈர்க்கப்படுகிறோம். உடற்பயிற்சி மையத்தில் மிகக் கடுமையான பயிற்சியைச் செய்யக்கூடிய நபராக நாம் இருக்க விரும்புகிறோம். ஓர் இசைக் குழுவில் மிகக் கடினமான இசைக் குறிப்புகளை வாசிக்கக்கூடிய திறன் படைத்தவர் என்ற பெருமைக்குரிய நபராக நாம் இருக்க வேண்டும் என்று நாம் விரும்புகிறோம். சாதனைகளைப் படைத்துள்ள குழந்தைகளின் பெற்றோராக நாம் இருக்க விரும்புகிறோம். ஏனெனில், இவ்விஷயங்கள் மற்றவர்களிடமிருந்து நம்மைத் தனித்துக் காட்டுகின்றன. நாம் ஒரு குழுவுடன் பொருந்திய பிறகு, தனியாகத் தெரிவதற்கான வழிகளை நாம் தேடத் தொடங்குகிறோம்.

ஆற்றல் வாய்ந்த மனிதர்களுடைய பழக்கங்கள்மீது நாம் ஆர்வம் காட்டுவதற்கான காரணங்களில் இதுவும் ஒன்று. வெற்றிகரமான மக்களுடைய நடத்தையை நாம் அப்படியே நகலெடுக்க விரும்புவதற்குக் காரணம் நாம் அந்த வெற்றியைப் பெரிதும் விரும்புவதுதான். நம்முடைய அன்றாடப் பழக்கங்களில் பல, நாம் யாரைக் கண்டு பிரமிக்கின்றோமோ அவர்களிடமிருந்து நாம் நகலெடுத்துள்ளவைதான். உங்களுடைய தொழிற்துறையைச் சேர்ந்த வெற்றிகரமான நிறுவனங்கள் பயன்படுத்துகின்ற சந்தைப்படுத்துதல் உத்திகளை நீங்களும் பின்பற்றுகிறீர்கள். உங்களுக்குப் பிடித்தமான எழுத்தாளருடைய கதைசொல்லும் உத்திகளை நீங்கள் கடன் வாங்குகிறீர்கள். உங்களுடைய மேலதிகாரி எப்படிப் பேசுகிறாரோ, நீங்கள் அதேபோலப் பேச முயற்சிக்கிறீர்கள். நாம் யாரைக் கண்டு பொறாமை கொள்ளுகிறோமோ, நாம் அவர்களைப்போல நடந்து கொள்ளுகிறோம்.

உயர்ந்த அந்தஸ்தைக் கொண்ட மக்களை மற்றவர்கள் மதிக்கின்றனர்,

பாராட்டுகின்றனர், அவர்கள் செய்யும் எல்லாவற்றுக்கும் ஒப்புதல் அளிக்கின்றனர். அதாவது, ஒரு நடத்தை நமக்கு மற்றவர்களுடைய மதிப்பையும் பாராட்டுக்களையும் ஒப்புதலையும் பெற்றுக் கொடுக்கும் என்றால், அந்த நடத்தை நம்மை ஈர்க்கிறது.

நம்முடைய அந்தஸ்தைக் குறைக்கக்கூடிய நடத்தைகளை நாம் தவிர்க்க விரும்புகிறோம். மற்றவர்கள் நம்மைப் பற்றி மோசமாக நினைத்துவிடக்கூடாது என்பதற்காக நாம் நம்முடைய முன்முற்றத்தை சுத்தமாகவும் செடிகொடிகளோடு பசுமையாகவும் வைத்துக் கொள்ள முயற்சிக்கிறோம். நம் உறவினர்கள் நம் வீட்டிற்கு வரும்போது, நாம் நம் வீட்டை இருமடங்கு அதிக சுத்தமாக வைத்துக் கொள்ளுகிறோம். ஏனெனில், அவர்கள் நம்மை எடைபோடுவதை நாம் விரும்புவதில்லை. "மற்றவர்கள் என்னைப் பற்றி என்ன நினைப்பார்கள்?" என்று நாம் தொடர்ந்து யோசிக்கிறோம். அக்கேள்விக்கான பதிலின் அடிப்படையில் நாம் நம்முடைய நடத்தையை மாற்றிக் கொள்ளுகிறோம்.

இந்த அத்தியாயத்தின் துவக்கத்தில் குறிப்பிடப்பட்டப் போல்கா சகோதரிகள், சமூகத் தாக்கங்கள் நம்முடைய நடத்தையின்மீது ஏற்படுத்துகின்ற சக்திவாய்ந்த மற்றும் நிரந்தரமான மாற்றங்களுக்கான எடுத்துக்காட்டுகளாவர். அவர்கள் தினமும் பல மணிநேரம் சதுரங்க விளையாட்டில் ஈடுபட்டனர். ஆண்டுக்கணக்கில் அவர்கள் கடுமையாகப் பயிற்சி செய்தனர். ஆனால் சதுரங்க விளையாட்டு அவர்களுடைய கலாச்சாரத்தில் பெரிதும் மதிக்கப்பட்டதால்தான் அப்பழக்கம் அவர்களைத் தொடர்ந்து ஈர்த்தது. அவர்களுடைய பெற்றோர் அவர்களுக்குக் கொடுத்தப் பாராட்டுக்களும், அவர்கள் வென்ற பட்டங்களும் அவர்கள் தங்களுடைய முயற்சியைத் தொடர அவர்களை ஊக்குவித்தன.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- நாம் எந்தக் கலாச்சாரத்தில் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோமோ, அதுதான் எந்த நடத்தைகள் நமக்கு வசீகரமானவையாக இருக்கின்றன என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது.
- நம்முடைய கலாச்சாரத்தால் போற்றப்படுகின்ற மற்றும் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்ற பழக்கங்களை நாம் சுவீகரிக்க முயற்சிக்கிறோம். ஏனெனில், நாம் ஒரு குழுவின் ஒரு பகுதியாக இருக்க விரும்புகிறோம்.
- மூன்று சமூகக் குழுக்களின் பழக்கங்களை நாம் நகலெடுக்கிறோம்: நெருக்கமானவர்கள் (குடும்பத்தினர் மற்றும் நண்பர்கள்), எண்ணிக்கையில் அதிகமானோர் (கலாச்சாரக் குழுக்கள்) மற்றும் சக்திவாய்ந்தவர்கள் (அந்தஸ்தும் அதிகாரமும் மிக்கவர்கள்).
- சிறப்பான பழக்கங்களை வளர்த்தெடுப்பதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய சிறப்பான விஷயங்கள் இவை: (1) நீங்கள் விரும்புகின்ற நடத்தை எந்தக் குழுவில் இயல்பானதாக இருக்கிறதோ, அதில் இணைந்து கொள்ளுங்கள். (2) உங்களுக்கும் இன்னொரு குழுவுக்கும் இடையே ஏதோ ஒரு விஷயம் பொதுவாக இருந்தால், அவர்களோடு உங்களை இணைத்துக் கொள்ளுங்கள்.
- ஒரு குழுவின் இயல்பான நடத்தை ஒரு தனிநபருக்கு விருப்பமான நடத்தையைப் புறந்தள்ளுகிறது. பல சமயங்களில், நம்முடைய கருத்து சரியானதாக இருந்தாலும்கூட, நாம் சார்ந்திருக்கின்ற கூட்டத்தின் தவறான கருத்தோடு நாம் ஒத்துப் போய்விடுகிறோம்.

- எந்தவொரு நடத்தைக்கு ஒப்புதலும் மதிப்பும் பாராட்டும் கிடைக்கின்றனவோ, அது நம்மை ஈர்க்கிறது.

10
உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களுக்கான காரணங்களைக் கண்டுபிடித்து அவற்றைச் சரி செய்வது எப்படி

2012ம் ஆண்டின் பிற்பகுதியில், இஸ்தான்புல் நகரின் மிகப் பிரபலமான இஸ்டிக்லால் கட்டேசி தெருவிலிருந்து ஒருசில கட்டடங்கள் தள்ளி ஒரு பழைய குடியிருப்பு வீட்டில் நான் உட்கார்ந்து கொண்டிருந்தேன். துருக்கிக்கு நான் அப்போது ஒரு நான்கு-நாள் பயணம் மேற்கொண்டிருந்தேன். என்னுடைய பயண வழிகாட்டியான மைக் ஒருசில அடிகள் தள்ளி ஒரு பழைய நாற்காலியில் அமர்ந்திருந்தார்.

மைக் உண்மையில் ஒரு பயண வழிகாட்டி அல்லர். அவர் சுமார் ஐந்து ஆண்டுகளாகத் துருக்கியில் வாழ்ந்து வந்திருந்த ஓர் அமெரிக்கர். ஆனால் அவர் எனக்கு வழிகாட்டியாக இருக்க ஆர்வம் காட்டினார். நானும் அதை ஏற்றுக் கொண்டேன். அந்தக் குறிப்பிட்ட இரவில், அவரும் அவருடைய நண்பர்களும் (துருக்கி நாட்டவர்) தங்களோடு இரவு உணவு அருந்த எனக்கு அழைப்பு விடுத்திருந்தனர்.

நாங்கள் மொத்தம் ஏழு பேர் இருந்தோம். அவர்களில் நான் ஒருவன் மட்டும்தான் புகைபிடிக்கும் பழக்கம் இல்லாதவனாக இருந்தேன். அப்பழக்கம் எப்படி ஏற்பட்டது என்று அவர்களில் ஒருவரிடம் நான் கேட்டேன். “அது

எப்போதும் நண்பர்களிடமிருந்துதான் தொடங்குகிறது. ஒரு நண்பர் புகைபிடிக்கும்போது, பிறகு நீங்களும் அதை முயற்சித்துப் பார்க்கிறீர்கள்," என்று அவர் பதிலளித்தார்.

ஆனால், அந்த அறையில் இருந்தவர்களில் பாதிப் பேர் புகைபிடிக்கும் பழக்கத்தை எப்படியோ நிறுத்தியிருந்தனர் என்பது சுவாரசியமான விஷயம். மைக் அக்கணத்தில் ஒருசில ஆண்டுகளாகப் புகைபிடிப்பதை நிறுத்தியிருந்தார். ஆலன் கர் என்ற நூலாசிரியர் எழுதிய 'ஈஸி வே டு ஸ்டாப் ஸ்மோக்கிங்' என்ற நூல்தான் தான் அப்பழக்கத்திலிருந்து விடுபடக் காரணம் என்று மைக் சத்தியம் செய்தார்.

"புகைபிடித்தல் என்ற மனச்சுமையிலிருந்து அது உங்களை விடுவிக்கிறது. அது உங்களிடம் இவ்வாறு கூறுகிறது: 'உன்னிடம் நீயே பொய்யுரைத்துக் கொள்ளுவதை நிறுத்து. நீ புகைபிடிக்க விரும்பவில்லை என்பதை நீ அறிவாய். புகைபிடிப்பது உனக்கு எந்த இன்பத்தையும் கொடுப்பதில்லை என்பதையும் நீ அறிவாய்.' நீங்கள் இங்கு ஒரு பலிகடா அல்ல என்ற உணர்வை நீங்கள் பெற அது உதவுகிறது. நீங்கள் புகைபிடிக்கத் தேவையில்லை என்பதை நீங்கள் உணரத் தொடங்குகிறீர்கள்," என்று மைக் கூறினார்.

நான் ஒரு சிகரெட்டைக்கூடப் புகைத்ததில்லை, ஆனாலும் மைக் குறிப்பிட்டப் புத்தகத்தை ஆர்வத்தினால் நான் புரட்டிப் பார்த்தேன். புகைபிடிப்பவர்கள் அந்த ஆசையைத் துறக்க

உதவக்கூடிய ஒரு சுவாரசியமான உத்தியை அந்த நூலாசிரியர் விளக்குகிறார். புகைபிடித்தலோடு தொடர்புடைய ஒவ்வோர் அறிகுறியையும் அவர் குறிப்பிட்டு, அதற்கு அவர் ஒரு புதிய அர்த்தத்தைக் கொடுக்கிறார்.

பின்வருவன போன்றவற்றை அவர் கூறுகிறார்:

- நீங்கள் எதையோ கைவிடுவதாக நினைக்கிறீர்கள், ஆனால் நீங்கள் எதையும் கைவிடவில்லை. ஏனெனில், சிகரெட்டுகள் உங்களுக்கு எதையும் செய்வதில்லை.
- சமூகத்தில் எல்லோருடனும் சகஜமாக இருப்பதற்கு நீங்கள் புகைபிடித்தாக வேண்டும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள், ஆனால் அது உண்மையல்ல. புகைபிடிக்காமலேயே உங்களால் மற்றவர்களோடு சகஜமாக இருக்க முடியும்.
- புகைபிடித்தல் மன அழுத்தத்திலிருந்து விடுபட உதவுவதாக நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள், ஆனால் அது உண்மையல்ல. ஏனெனில், அது உங்களுடைய நரம்புகளை பாதிக்கிறது.

அவர் இவ்வாசகங்களை மீண்டும் மீண்டும் எடுத்துரைக்கிறார். அவர் மேலும் இவ்வாறு கூறுகிறார்: “ஒரு விஷயத்தைத் தெளிவாக மனத்தில் இருத்திக் கொள்ளுங்கள்.

புகைபிடிப்பதை நிறுத்துவதன் மூலம் நீங்கள் எதையும் இழப்பதில்லை. மாறாக, உங்கள் ஆரோக்கியமும் ஆற்றலும் பணமும் மேம்படுகின்றன. அதோடு, உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையும் சுயமதிப்பும் சுதந்திரமும் அதிகரிக்கின்றன. மிக முக்கியமாக, உங்களுடைய ஆயுள் அதிகரிக்கிறது, எதிர்கால வாழ்க்கைத் தரம் உயருகிறது."

நீங்கள் அப்புத்தகத்தைப் படித்து முடிக்கும்போது, புகைபிடிப்பது உலகிலேயே மிகவும் நகைப்புக்குரிய விஷயம் என்பதுபோல உங்களுக்குத் தோன்றும். புகைபிடிப்பதால் எந்தப் பலனும் விளையப் போவதில்லை என்பதை நீங்கள் உணரும்போது, அப்பழக்கத்தைத் தொடருவதற்கு உங்களுக்கு எந்தக் காரணமும் இல்லாமல் போய்விடுகிறது. அப்பழக்கம் வசீகரமற்றதாக ஆகிறது. நீங்கள் உங்கள் மனத்தை மாற்றிக் கொண்டால் புகைபிடிக்கும் பழக்கத்திலிருந்து உங்களால் விடுபட முடியும் என்ற யோசனை மிக அதிகமாக எளிமைப்படுத்தப்பட்டிருப்பதுபோல உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும். ஆனால் நான் கூறவிருப்பதைத் தொடர்ந்து படியுங்கள்.

ஆசைகள் எங்கிருந்து வருகின்றன

ஒவ்வொரு நடத்தைக்கும் ஒரு மேலோட்டமான ஆசையும் ஓர் ஆழமான உள்நோக்கமும் இருக்கின்றன. எனக்கு 'டாக்கோஸ்' சாப்பிட வேண்டும் என்ற ஆசை அடிக்கடி எழுகிறது.

டாக்கோஸ் சாப்பிட ஏன் எனக்குப் பிடித்திருக்கிறது என்று நீங்கள் கேட்டால், "நான் உயிர்வாழ உணவு தேவை," என்று நான் கூற மாட்டேன். ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், என் மனத்தின் அடியாழத்தில், நான் உயிர்பிழைத்திருப்பதற்கு நான் சாப்பிட்டாக வேண்டும் என்பதால் டாக்கோஸ் சாப்பிட நான் தூண்டப்படுகிறேன். உணவையும் தண்ணீரையும் கைவசப்படுத்துவதுதான் அந்த ஆழமான உள்நோக்கமாக இருக்கிறது - அந்த உணவு டாக்கோஸாக இருந்தாலும்கூட.

நம்முடைய உள்ளார்ந்த நோக்கங்களில் சில இவை:

- ஆற்றலை மிச்சப்படுத்துவது
- உணவையும் நீரையும் கைவசப்படுத்துவது
- காதலைக் கண்டுபிடிப்பது, பிறகு இனப்பெருக்கம் செய்வது
- மற்றவர்களுடன் ஒரு பிணைப்பை உருவாக்கிக் கொள்ளுவது
- சமூகத்தின் ஒப்புதலைப் பெறுவது
- நிச்சயமின்மையைக் குறைப்பது
- அந்தஸ்தையும் கௌரவத்தையும் அடைவது

ஓர் ஆசை என்பது உங்களுக்குள் ஆழமாகப் புதைந்திருக்கின்ற ஓர் உள்நோக்கமே. சிகரெட்டுகளைப் புகைப்பதற்கு அல்லது வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடுவதற்கு அல்லது

இன்ஸ்டாகிராம் செய்திகளைப் படிப்பதற்கான ஓர் ஆசையோடு உங்கள் மூளை வளரவில்லை. ஓர் ஆழமான நிலையில், நீங்கள் வெறுமனே உங்களுடைய கவலையிலிருந்து விடுபட விரும்புகிறீர்கள், சமூகத்தின் ஒப்புதலைப் பெற விரும்புகிறீர்கள், அல்லது ஒரு மதிப்பான அந்தஸ்தை அடைய விரும்புகிறீர்கள்.

ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்குகின்ற எந்தவொரு பொருளையும் பாருங்கள். அது ஒரு புதிய உள்நோக்கத்தை உருவாக்குவதில்லை, மாறாக, மனித இயல்பின் ஆழமான உள்நோக்கங்களோடு அது தன்னை இணைத்துக் கொள்ளுகிறது.

- காதலைக் கண்டுபிடித்து, பிறகு இனப்பெருக்கம் செய்வது = 'டின்டர்' செயலியைப் பயன்படுத்துவது
- மற்றவர்களோடு ஒரு பிணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுவது = முகநூலைப் பயன்படுத்துவது
- சமூகத்தின் ஒப்புதலைப் பெறுவது = இன்ஸ்டாகிராமில் செய்திகளைப் பதிவு செய்வது
- நிச்சயமின்மையைக் குறைப்பது = கூகுளில் தேடுவது
- அந்தஸ்தையும் கௌரவத்தையும் அடைவது = வீடியோ விளையாட்டுக்களை விளையாடுவது

உங்களுடைய பழக்கங்கள் என்பவை பண்டைய

ஆசைகளுக்கான நவீன காலத்தியத் தீர்வுகளாகும். பழைய பழக்கங்களுக்கான புதிய வடிவங்கள் இவை. மனித நடத்தைக்குப் பின்னால் உள்ள உள்நோக்கங்கள் ஒன்றுதான். நாம் உருவாக்குகின்ற குறிப்பிட்டப் பழக்கங்கள் வரலாற்றின் காலகட்டத்தின் அடிப்படையில் மாறுபடுகின்றன.

அடியாழத்தில் இருக்கும் உள்நோக்கைக் கையாளுவதற்குப் பல்வேறு வழிகள் இருக்கின்றன. ஒருவர் ஒரு சிகரெட்டைப் புகைப்பதன் மூலம் மன அழுத்தத்தைக் குறைக்கக் கற்றுக் கொள்ளக்கூடும். இன்னொருவர் சிறிது தூரம் ஓடிவிட்டு வருவதன் மூலம் தன்னுடைய பதற்றத்தைக் குறைக்கக் கற்றுக் கொள்ளுகிறார். உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்கள் நீங்கள் எதிர்கொண்டுள்ள பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான சிறந்த வழியாக இருக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை, மாறாக, அவை நீங்கள் பயன்படுத்தக் கற்றுக் கொண்டுள்ள சில வழிமுறைகள் மட்டுமே. நீங்கள் தீர்க்க வேண்டிய ஒரு பிரச்சனையோடு ஒரு தீர்வை நீங்கள் தொடர்புபடுத்தும்போது, நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் அந்தத் தீர்வையே நாடுவீர்கள்.

பழக்கங்கள் அனைத்தும் தொடர்புகளைப் பற்றியவையே. இந்தத் தொடர்புகள்தாம் நாம் ஒரு பழக்கத்தைத் தொடருவது மதிப்பு வாய்ந்ததா இல்லையா என்பதை நாம் கணிப்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன. உங்கள் மூளை தொடர்ந்து தகவல்களை உள்வாங்கிக் கொண்டிருக்கிறது,

உங்களுடைய சூழலில் உள்ள அறிகுறிகளைத் தொடர்ந்து கவனித்துக் கொண்டிருக்கிறது. நீங்கள் ஓர் அறிகுறியைப் பார்க்கின்ற ஒவ்வொரு முறையும், உங்கள் மூளை தன்னிடம் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ள தகவல்களைக் கலந்தாலோசித்து, அடுத்தக் கணம் என்ன செய்யப்பட வேண்டும் என்று கணிக்கிறது.

அறிகுறி: அடுப்பு சூடாக இருப்பதை நீங்கள் கவனிக்கிறீர்கள்.

கணிப்பு: அதை நான் தொட்டால், அது என்னைச் சுட்டுவிடும். எனவே, அதைத் தொடுவதை நான் தவிர்க்க வேண்டும்.

அறிகுறி: போக்குவரத்து சிக்னலில் பச்சை விளக்கு ஒளிருகிறது.

கணிப்பு: நான் ஆக்சிலரேட்டரில் கால் வைத்து அழுத்தினால், நான் பாதுகாப்பாக இந்த நாற்சந்தியைக் கடந்து, நான் போய்ச் சேர வேண்டிய இடத்தை அடைந்துவிடுவேன். எனவே, நான் ஆக்சிலரேட்டரை அழுத்தியாக வேண்டும்.

நீங்கள் ஓர் அறிகுறியைப் பார்க்கும்போது, கடந்தகால அனுபவத்தின் அடிப்படையில் அதை வகைப்படுத்துகிறீர்கள், பிறகு அதற்குப் பொருத்தமான செயல்விடையைத் தீர்மானிக்கிறீர்கள்.

இவையெல்லாம் ஒரு கணத்தில் நிகழுகின்றன. ஆனால் இவை உங்களுடைய பழக்கங்களில் ஒரு

முக்கியப் பங்கு வகிக்கின்றன. ஏனெனில், நீங்கள் ஒவ்வொரு நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு முன்பும் ஓர் அறிகுறியைக் காணுகிறீர்கள். வாழ்க்கை என்பது நீங்கள் தொடர்ந்து எதிர்வினையாற்ற வேண்டியிருக்கின்ற ஒன்றாக உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் அது உண்மையில் கணிப்புகளை உள்ளடக்கியதாக இருக்கிறது. நாள் முழுவதும், நீங்கள் பார்த்துள்ளவற்றின் அடிப்படையிலும் கடந்தகாலத்தில் எது உங்களுக்குப் பலனளித்துள்ளது என்பதன் அடிப்படையிலும் நீங்கள் உங்களால் முடிந்த அளவு சிறப்பாக ஊகிக்கிறீர்கள். அடுத்தக் கணம் என்ன நிகழும் என்று நீங்கள் தொடர்ந்து கணித்துக் கொண்டே இருக்கிறீர்கள்.

நம்முடைய நடத்தை அக்கணிப்புகளை வெகுவாகச் சார்ந்துள்ளது. இதை வேறு விதமாகக் கூற வேண்டுமென்றால், நமக்கு நிகழுகின்ற விஷயங்களை நாம் எவ்வாறு அர்த்தப்படுத்துகிறோம் என்பதன் அடிப்படையிலேயே நம்முடைய நடத்தை அமைகிறதே அன்றி, அந்த நிகழ்வுகளின் பாரபட்சமற்ற யதார்த்தத்தால் அல்ல. இரண்டு நபர்கள் ஒரே சிகரெட்டைப் பார்க்கும்போது, ஒருவருக்கு அதைப் புகைக்க வேண்டும் என்ற ஆசை ஏற்படக்கூடும், இன்னொருவருக்கு அதன் வாசனை குமட்டலை உண்டாக்கக்கூடும். ஒரே அறிகுறியால் ஒரு நல்ல பழக்கத்தையும் தூண்ட முடியும், ஒரு மோசமான பழக்கத்தையும் தூண்ட முடியும். அது உங்களுடைய கணிப்பைப்

பொருத்தது. உங்களுடைய பழக்கங்களுக்கான காரணம் அவற்றுக்கு முன்பாக நிகழுகின்ற கணிப்புதான்.

இக்கணிப்புகள் உணர்வுகளுக்கு இட்டுச் செல்லுகின்றன. ஓர் ஆசையை நாம் ஓர் உணர்வாகவோ, ஒரு விருப்பமாகவோ அல்லது ஒரு தூண்டுதலாகவோதான் விவரிக்கிறோம். உணர்வுகளும் உணர்ச்சிகளும் நாம் பார்க்கின்ற அறிகுறிகளையும் நாம் மேற்கொள்ளுகின்ற கணிப்புகளையும் நடைமுறையில் நாம் செயல்படுத்தக்கூடிய ஒரு சமிக்கையாக மாற்றுகின்றன. நாம் தற்போது எதை உணருகிறோம் என்பதை விளக்க அவை உதவுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, இக்கணத்தில் நீங்கள் எவ்வளவு கதகதப்பாக அல்லது எவ்வளவு குளிராக உணருகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் கவனித்துக் கொண்டுதான் இருக்கிறீர்கள் - உங்களுக்கு அது பற்றிய பிரக்ஞை இருந்தாலும் சரி அல்லது இல்லாவிட்டாலும் சரி. வெப்பநிலை ஒரு டிகிரி குறைந்தால், நீங்கள் எதுவும் செய்ய மாட்டீர்கள். ஆனால் அது பத்து டிகிரி குறைந்தால், உடனே ஒரு போர்வையையோ அல்லது கம்பளியையோ எடுத்து நீங்கள் உங்களைப் போர்த்திக் கொள்ளக்கூடும். குளிராக உணருதல் என்ற சமிக்கைதான் நடவடிக்கை எடுக்க உங்களைத் தூண்டியது. நீங்கள் அந்த அறிகுறியை அந்த ஒட்டுமொத்த நேரமும் உணர்ந்து கொண்டுதான் இருந்தீர்கள், ஆனால் ஒரு போர்வையைப் போர்த்திக் கொண்டால்

நீங்கள் சௌகரியமாக உணருவீர்கள் என்று நீங்கள் கணித்தபோதுதான் நீங்கள் செயலில் இறங்கினீர்கள்.

ஓர் ஆசை என்பது உங்களுடைய உள்ளார்ந்த நிலையை மாற்றுவதற்கான ஒரு விருப்பமாகும். வெப்பநிலை குறையும்போது, உங்கள் உடல் தற்போது உணர்ந்து கொண்டிருக்கும் விதத்திற்கும் அது உணர விரும்பும் விதத்திற்கும் இடையே ஓர் இடைவெளி இருக்கிறது. உங்களுடைய தற்போதைய நிலைக்கும் உங்களுடைய விருப்பமான நிலைக்கும் இடையேயான இடைவெளிதான் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான ஒரு காரணத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறது.

விருப்பம் என்பது தற்போது நீங்கள் எங்கே இருக்கிறீர்கள் என்பதற்கும் எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எங்கே இருக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்குமான வேறுபாடுதான். மிகச் சிறிய நடவடிக்கைகூட இக்கணத்தில் நீங்கள் உணருகின்ற விதத்திலிருந்து வித்தியாசமாக உணருவதற்கான உள்நோக்கை அடிப்படையாகக் கொண்டதாக இருக்கிறது. நீங்கள் ஏதோ நொறுக்குத் தீனியைக் கொறிக்கும்போதோ அல்லது சமூக ஊடகங்களில் உலா வரும்போதோ, நீங்கள் விரும்புவது உருளைக்கிழங்கு வறுவலையோ அல்லது ஒருசில 'லைக்'குகளையோ அல்ல. மாறாக, நீங்கள் வித்தியாசமாக உணர விரும்புகிறீர்கள், அவ்வளவுதான். அதுதான் உங்களுடைய

உண்மையான விருப்பம்.

நாம் நம்முடைய தற்போதைய நிலையை அப்படியே தொடர வேண்டுமா அல்லது ஒரு மாற்றத்தை ஏற்படுத்த வேண்டுமா என்பதை நம்முடைய உணர்வுகளும் உணர்ச்சிகளும்தான் நம்மிடம் கூறுகின்றன. எது சரியான நடவடிக்கை என்பதைத் தீர்மானிக்க அவை நமக்கு உதவுகின்றன. உணர்ச்சிகளும் உணர்வுகளும் பாதிக்கப்படும்போது தீர்மானம் மேற்கொள்ளுவதற்கான திறனை நாம் இழக்கிறோம் என்று நரம்பியல் நிபுணர்கள் கூறுகின்றனர். என்ன செய்ய வேண்டும், எதைத் தவிர்க்க வேண்டும் ஆகியவை பற்றிய சமிக்கை நமக்குக் கிடைப்பதில்லை. “ஒரு விஷயம் நல்லதா அல்லது கெட்டதா என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு உணர்ச்சிகள்தாம் உங்களுக்கு உதவுகின்றன,” என்று நரம்பியல் நிபுணரான அன்டோனியோ டமாசியோ கூறுகிறார்.

இதுவரை நாம் பார்த்து வந்துள்ளவற்றைத் தொகுத்துக் கூற வேண்டுமென்றால், நீங்கள் அனுபவிக்கின்ற குறிப்பிட்ட ஆசைகளும் நீங்கள் கடைபிடிக்கின்ற பழக்கங்களும் உங்களுடைய மனத்தின் அடியாழத்தில் இருக்கின்ற உள்நோக்குகளைத் திருப்திப்படுத்துவதற்கான ஒரு முயற்சிதான். ஒரு பழக்கம் ஓர் உள்நோக்கத்தை வெற்றிகரமாகக் கையாளுகின்ற ஒவ்வொரு முறையும், அப்பழக்கத்தை மீண்டும் செயல்படுத்துவதற்கான ஆசை உங்களுக்குள் எழுகிறது. காலப்போக்கில்,

சமூக ஊடகங்களில் வளைய வருவது நீங்கள் நேசிக்கப்படுவது போன்ற உணர்வை உங்களுக்குக் கொடுக்கும் என்றோ, அல்லது யூடியூப் பார்ப்பது நீங்கள் உங்களுடைய பயங்களை மறக்க உதவும் என்றோ கணிக்க நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளுவீர்கள். பழக்கங்களை நேர்மறையான உணர்வுகளோடு நாம் தொடர்புபடுத்தும்போது அவை வசீகரமானவையாக இருக்கின்றன. இந்த உள்நோக்கை நாம் நமக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

கடினமான பழக்கங்களை ரசித்துக் கடைபிடிப்பதற்கு உங்கள் மூளையைப் பழக்கப்படுத்துவது எப்படி

கடினமான பழக்கங்களை ஒரு நேர்மறையான அனுபவத்துடன் தொடர்புபடுத்த நீங்கள் கற்றுக் கொண்டால், அவற்றை வசீகரமானவையாக ஆக்க முடியும். சில சமயங்களில், நீங்கள் உங்கள் மனப்போக்கை மட்டும் லேசாக மாற்றிக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும், அவ்வளவுதான். எடுத்துக்காட்டாக, தினமும் நாம் செய்ய வேண்டியுள்ள அனைத்து வேலைகளைப் பற்றியும் நாம் அடிக்கடிப் பேசுகிறோம். வேலைக்குச் செல்லுவதற்காக தினமும் காலையில் நீங்கள் சீக்கிரமாக எழுந்திருக்க வேண்டும். உங்களுடைய விற்பனைத் தொழில் நிமித்தமாக ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு இன்னொரு தொலைபேசி அழைப்பு விடுக்க வேண்டும். உங்கள்

குடும்பத்தினருக்காக நீங்கள் உணவு சமைத்தாக வேண்டும்.

ஒன்றைச் செய்தாக வேண்டும் என்று சிந்திப்பதற்கு பதிலாக உங்களால் அதைச் செய்ய முடிகிறது என்று சிந்தித்துப் பாருங்கள். வேலைக்குப் போவதற்குக் காலையில் சீக்கிரமாக உங்களால் எழ முடிகிறது. உங்கள் விற்பனைத் தொழில் நிமித்தமாக இன்னொரு தொலைபேசி அழைப்பை உங்களால் விடுக்க முடிகிறது. உங்கள் குடும்பத்திற்காக உங்களால் சமைக்க முடிகிறது. 'ஒன்றைச் செய்தாக வேண்டும்' என்பதற்கு பதிலாக 'ஒன்றைச் செய்ய முடிகிறது' என்ற சிந்தனை ஒவ்வொரு நிகழ்வையும் நீங்கள் பார்க்கும் விதத்தை மாற்றுகிறது. நீங்கள் இந்த நடத்தைகளைச் சுமைகளாகப் பார்ப்பதற்கு பதிலாக, அவற்றை வாய்ப்புகளாக மாற்றுகிறீர்கள்.

யதார்த்தத்தின் இவ்விரு வடிவங்களுமே உண்மையானவைதான். நீங்கள் அவ்விஷயங்களைச் 'செய்தாக வேண்டும்'; உங்களால் அவற்றைச் 'செய்ய முடிகிறது'. நாம் எந்த மனநிலையைத் தேர்ந்தெடுத்தாலும், அதற்கான ஆதாரத்தை நம்மால் கண்டுபிடிக்க முடியும்.

சக்கர நாற்காலியில் தன் வாழ்நாளைக் கழிக்க வேண்டியிருந்த ஒருவரைப் பற்றிய ஒரு கதையை நான் கேள்விப்பட்டேன். சக்கர நாற்காலியிலேயே முடங்கிக் கிடப்பது எவ்வளவு கடினமாக இருந்தது என்று அவரிடம் கேட்கப்பட்டபோது, "நான் அதில்

முடங்கிக் கிடக்கவில்லை. மாறாக, அது எனக்கு சுதந்திரத்தைக் கொடுத்துள்ளது. இந்த சக்கர நாற்காலி மட்டும் இல்லாமல் போயிருந்தால், நான் படுக்கையிலேயே என் காலத்தைக் கழித்திருக்க வேண்டியிருக்கும். என் வீட்டைவிட்டு என்னால் ஒருபோதும் வெளியே வந்திருக்க முடியாது," என்று அவர் பதிலளித்தார். இந்தக் கண்ணோட்ட மாற்றம் அவர் தினமும் வாழ்ந்த விதத்தை முற்றிலுமாக மாற்றியது.

உங்களுடைய மனத்தை மாற்றியமைத்து, ஒரு பழக்கத்தை அதிக வசீகரமானதாக ஆக்குவதற்கான வேகமான மற்றும் சுலபமான வழி உங்களுடைய பழக்கங்களின் குறைபாடுகளைப் புறந்தள்ளிவிட்டு அப்பழக்கங்களால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகளைச் சுட்டிக்காட்டும் விதத்தில் அப்பழக்கங்களை வரையறுப்பதுதான்.

உடற்பயிற்சி: உங்களுடைய ஆற்றலை உறிஞ்சி நீங்கள் முற்றிலுமாகக் களைத்து விழும்படி செய்கின்ற ஒரு சவாலான காரியத்தோடு உடற்பயிற்சியைப் பலர் தொடர்புபடுத்துகின்றனர். ஆனால், உங்களுடைய திறமைகளையும் உங்களையும் வளர்த்தெடுப்பதற்கான ஒரு வழியாகவும் நீங்கள் அதைப் பார்க்கலாம். "நாளை காலையில் நான் ஓட்டப் பயிற்சியில் ஈடுபட்டாக வேண்டும்," என்று கூறுவதற்கு பதிலாக, "உடற்திறனையும் வேகமாக ஓடுவதற்கான திறமையையும் மேம்படுத்துவதற்கான நேரம் இது," என்று நீங்கள் கூறலாம்.

பொருளாதாரம்: பணத்தைச் சேமிக்கும் நடவடிக்கை பெரும்பாலும் தியாகத்தோடு தொடர்புபடுத்தப்படுகிறது. ஆனால், பின்வரும் எளிய உண்மையை நீங்கள் உணர்ந்து கொண்டால், அந்த நடவடிக்கையை நீங்கள் சுதந்திரத்தோடு தொடர்புபடுத்தலாம்: 'இன்று நீங்கள் சம்பாதிக்கும் பணத்தைவிடக் குறைவான பணத்தில் வாழ்க்கை நடத்தினால், வருங்காலத்தில் உங்களுக்கு அதிகப் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு அமையும்.' இந்த மாதம் நீங்கள் சேமிக்கின்ற பணம் அடுத்த மாதம் உங்களுடைய வாங்கும் சக்தியை அதிகரிக்கிறது.

தியானம்: மூன்று நொடிகளுக்கு மேம் தியானம் செய்ய முயற்சித்துள்ள எவரொருவரும், அடுத்த எண்ணம் உங்கள் மனத்தில் தோன்றி உங்களுடைய கவனத்தைச் சிதறடிக்கும்போது அது எவ்வளவு விரக்தியளிப்பதாக இருக்கும் என்பதை நன்றாக அறிவர். ஒவ்வோர் இடையூறும் நீங்கள் உங்கள் கவனத்தை மீண்டும் உங்கள் சுவாசத்தின்மீது ஒன்றுகுவிப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பைக் கொடுக்கிறது என்பதை நீங்கள் உணரும்போது அந்த விரக்தியை நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக மாற்றலாம். கவனச் சிதறல் நல்லதுதான். ஏனெனில், தியானத்தைப் பயிற்சி செய்வதற்கு உங்களுக்கு கவனச் சிதறல் தேவை.

பதற்றம்: ஒரு முக்கியமான விளக்கவுரையை வழங்குவதற்கு முன்பாகவோ அல்லது ஒரு பெரிய போட்டியில் பங்கு கொள்ளுவதற்கு முன்பாகவோ பலர் பதற்றத்தை அனுபவிக்கின்றனர்.

அவர்களுடைய சுவாசத்தின் வேகம் அதிகரிக்கிறது, அவர்களுடைய இதயம் அதிக வேகமாகத் துடிக்கிறது, அட்ரினலீன் அதிக அளவில் சுரக்கிறது. நாம் இந்த உணர்வுகளுக்கு எதிர்மறையான அர்த்தத்தைக் கொடுத்தால், நமக்கு பயம் ஏற்படும், நம்முடைய பதற்றம் மேலும் அதிகரிக்கும். மாறாக, நாம் அந்த உணர்வுகளை நேர்மறையாக அர்த்தப்படுத்தினால், நம்மால் நேர்த்தியாகவும் சலனமின்றியும் செயல்விடை அளிக்க முடியும். "எனக்கு ஒரே பதற்றமாக இருக்கிறது," என்று நினைப்பதற்கு பதிலாக, "நான் உற்சாகமாக இருக்கிறேன். அட்ரினலீன் அதிக அளவில் சுரப்பது நான் ஒருமித்த கவனம் செலுத்த எனக்கு உதவுகிறது," என்று நீங்கள் நினைக்கலாம்.

மனப்போக்கில் ஏற்படுத்தப்படுகின்ற இத்தகைய சிறிய மாற்றங்கள் மாயாஜாலமானவை அல்ல, ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்துடனோ அல்லது சூழ்நிலையுடனோ நீங்கள் தொடர்புபடுத்துகின்ற உணர்வுகளை மாற்ற அவற்றால் உங்களுக்கு உதவ முடியும்.

இதை நீங்கள் இன்னும் ஒரு படி மேலே எடுத்துச் செல்ல விரும்பினால், உங்களை நீங்களே ஊக்குவித்துக் கொள்ளுவதற்கான ஒரு வழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளலாம். உங்களுடைய பழக்கங்களை நீங்கள் மிகவும் விரும்புகின்ற ஏதோ ஒன்றுடன் தொடர்புபடுத்துங்கள். அப்போது, உங்களுக்கு

ஊக்குவிப்பு அவசியப்படும்போதெல்லாம் அந்த அறிகுறியை நீங்கள் பயன்படுத்தலாம். எடுத்துக்காட்டாக, சிறிது நேரம் ஏதேனும் பாடல்களைக் கேட்டு ரசித்துவிட்டுத் தூங்கப் போவது உங்களுடைய வழக்கமாக இருந்தால், நீங்கள் அந்த இசையைத் தூக்கத்தோடு தொடர்புபடுத்துவீர்கள். எனவே, நீங்கள் தூங்க விரும்பினால், வெறுமனே அந்தப் பாடல்களை ஒலிக்கவிட்டால் போதும்.

ஒரு குத்துச்சண்டை வீரரும் எழுத்தாளருமான எட் லாட்டிமோர், தன்னையும் அறியாமல் இந்த உத்தியினால் பயனடைந்தார். "நான் எழுதும்போது நான் என்னுடைய ஹெட்போனை மாட்டிக் கொண்டால் என்னுடைய கவனம் அதிகரித்ததை நான் உணர்ந்தேன். அந்த ஹெட்போன் வாயிலாக நான் எந்த இசையையும் கேட்க வேண்டியதுகூட இல்லை, அதை நான் வெறுமனே அணிந்து கொண்டால் போதும்," என்று அவர் கூறினார். அவர் தன்னையும் அறியாமல் இப்பழக்கத்தை உருவாக்கியிருந்தார். துவக்கத்தில் அவர் ஏதோ இசையை ஓடவிட்டு அதை அந்த ஹெட்போன் வழியாகக் கேட்டபடி தன் வேலையின்மீது ஒருமித்த கவனம் செலுத்தினார். சில நாட்கள் கழித்து, ஹெட்போனைத் தலையில் மாட்டிக் கொள்ளுவதை ஒருமித்த கவனக்குவிப்புடனோடு அவர் தொடர்புபடுத்தினார்.

தடகள வீரர்களும் இதே உத்தியைப் பயன்படுத்துகின்றனர். நான் பேஸ்பால் விளையாடிய காலகட்டத்தில், ஒவ்வொரு

போட்டியும் தொடங்குவதற்கு முன்பாக, சில குறிப்பிட்ட உடற்பயிற்சிகளைச் செய்வது என்னுடைய வழக்கமாக இருந்தது. அப்பயிற்சிகளுக்கு மொத்தம் பத்து நிமிடங்கள் ஆகும். ஒவ்வொரு முறையும் நான் அவற்றை ஒரே விதமாகச் செய்தேன். அது என்னைப் போட்டிக்குத் தயார்படுத்தியதோடு கூடவே, முக்கியமாக, என்னைச் சரியான மனநிலையில் வைத்தது. ஏனெனில், அந்த உடற்பயிற்சிப் பழக்கத்தை ஒருமித்த கவனத்துடன் நான் தொடர்புபடுத்தினேன்.

நீங்கள் இந்த உத்தியைக் கிட்டத்தட்ட எந்தவொரு நோக்கத்திற்காகவும் பயன்படுத்தலாம். நீங்கள் பொதுவாக மகிழ்ச்சியாக உணர விரும்புவதாக வைத்துக் கொள்ளுவோம். உங்களுடைய நாய்க்குட்டியைத் தடவிக் கொடுப்பது, உங்கள் நண்பருடன் அரட்டையடிப்பது போன்ற, உங்களை உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சிப்படுத்துகின்ற எதையேனும் கண்டுபிடியுங்கள். பிறகு, நீங்கள் விரும்புகின்ற அந்தக் காரியத்தைச் செய்வதற்கு முன்பு ஒவ்வொரு முறையும் ஒரு குறிப்பிட்ட வழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். வேண்டுமானால், மூன்று முறை ஆழமாக சுவாசித்துவிட்டு ஒரு புன்னகை சிந்தலாம்.

மூன்று முறை ஆழமாக சுவாசியுங்கள். புன்னகை புரியுங்கள். உங்கள் நாய்க்குட்டியைத் தடவிக் கொடுங்கள். பிறகு மீண்டும் முதலிலிருந்து துவக்குங்கள்.

இறுதியில், 'சுவாசித்தல் மற்றும் புன்னகைத்தல்' வழக்கத்தை 'ஒரு நல்ல மனநிலையில் இருத்தல்' என்று நடத்தையோடு நீங்கள் தொடர்புபடுத்தத் தொடங்குவீர்கள். மகிழ்ச்சியாக இருத்தல் என்பதற்கான ஓர் அறிகுறியாக அது ஆகிறது. இந்த வழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்கிவிட்டால், நீங்கள் உங்கள் மனநிலையை மாற்றத் தேவையான ஒவ்வொரு முறையும் இதைப் பயன்படுத்தலாம். வேலையில் அழுத்தமா? மூன்று முறை ஆழமாக சுவாசியுங்கள், புன்னகை புரியுங்கள். வாழ்வில் வருத்தமா? மூன்று முறை ஆழமாக சுவாசியுங்கள், புன்னகை புரியுங்கள். ஒரு பழக்கம் உருவாக்கப்பட்டுவிட்டால், அதற்கான அறிகுறி ஓர் ஆசையைத் தோறுவிக்கும்.

உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களுக்கான காரணத்தைக் கண்டுபிடித்து அவற்றைச் சரி செய்வதற்கான வழி, அப்பழக்கங்களோடு நீங்கள் ஏற்படுத்தியுள்ள தொடர்புகளை மாற்றியமைப்பதுதான். அது சுலபமானதல்ல, ஆனால் உங்களுடைய கணிப்புகளை உங்களால் மாற்றியமைக்க முடிந்தால், ஒரு கடினமான பழக்கத்தை ஒரு வசீகரமான பழக்கமாக உங்களால் மாற்ற முடியும்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- 'ஒரு பழக்கத்தை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்' என்பதுதான் நடத்தை மாற்றத்தின் இரண்டாவது விதியின்

தலைகீழ் வடிவமாகும்.

- ஒவ்வொரு நடத்தையும் ஒரு மேலோட்டமான ஆசையையும் ஓர் ஆழமான உள்நோக்கையும் கொண்டுள்ளது.
- உங்களுடைய பழக்கங்கள் பண்டைய ஆசைகளுக்கான நவீன காலகட்டத்தியத் தீர்வுகளாகும்.
- உங்களுடைய பழக்கங்களுக்கான காரணம் உண்மையில் அப்பழக்கங்களுக்கு முன்பாக வருகின்ற கணிப்புகள்தாம். ஒரு கணிப்பு ஓர் உணர்வுக்கு வழி வகுக்கிறது.
- ஒரு மோசமான பழக்கத்தைத் தவிர்ப்பதால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகளை எடுத்துக்காட்டுவதன் மூலம் அப்பழக்கத்தை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்.
- பழக்கங்களை நாம் நேர்மறையான உணர்வுகளோடு தொடர்புபடுத்தும்போது, அவை வசீகரமானவையாக ஆகின்றன. அவற்றை நாம் எதிர்மறையான உணர்வுகளோடு தொடர்புபடுத்தும்போது, அவை வசீகரமற்றவையாக ஆகின்றன. ஒரு கடினமான பழக்கத்தை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு முன்பாக நீங்கள் விரும்புகின்ற ஒன்றைச் செய்வதன் மூலம் ஓர் ஊக்குவிப்பு

வழிமுறையை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்குவது எப்படி

முதலாவது விதி	அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்
1.1	உங்களுடைய பழக்கங்களின் மதிப்பீட்டு அட்டையை நிரப்புங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
1.2	நடைமுறை நோக்கத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் இன்ன நேரத்தில் இன்ன இடத்தில் இன்ன நடத்தையை வெளிப்படுத்துவேன்."
1.3	பழக்கங்களை அடுக்குதல்' செயல்முறையைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் (தற்போதைய பழக்கத்தை) சுவீகரித்தப் பிறகு, நான் (புதிய பழக்கத்தை) சுவீகரிப்பேன்."
1.4	உங்களுடைய சூழலை உருவாக்குங்கள். நல்ல பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகள் வெளிப்படையாகவும் பார்வைக்குப் புலப்படும் விதத்திலும் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
இரண்டாவது விதி	**அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்**
2.1	நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒரு செயலை நீங்கள் செய்ய வேண்டிய ஒரு செயலோடு முடிச்சுப் போடுங்கள்.
2.2	நீங்கள் விரும்புகின்ற நடத்தை இயல்பானதாக இருக்கின்ற ஒரு கலாச்சாரத்தில் இணைந்து கொள்ளுங்கள்.
2.3	உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற ஒரு வழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். ஒரு கடினமான பழக்கத்தைக் கடைபிடிப்பதற்கு முன்பாக நீங்கள் விரும்புகின்ற எதையேனும் செய்யுங்கள்.
மூன்றாவது விதி	**அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்**
நான்காவது விதி	**அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்**

ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவது எப்படி

முதலாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதைப் பார்வையிலிருந்து மறைந்துவிடுங்கள்
1.5	நீங்கள் அப்பழக்கத்தின் அறிகுறியை எதிர்கொள்ளாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களின் அறிகுறிகளை உங்களுடைய சூழலில் இருந்து அகற்றிவிடுங்கள்.
இரண்டாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்
2.4	உங்களுடைய மனப்போக்கை மாற்றிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களைத் தவிர்ப்பதால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகளைச் சுட்டிக்காட்டுங்கள்.
மூன்றாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதைக் கடினமானதாக ஆக்குங்கள்
நான்காவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதை மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்குங்கள்

இந்த அட்டவணையை atomichabits.com/cheatsheet என்ற வலைத்தளத்தில் இருந்து நீங்கள் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்

மூன்றாவது விதி:

அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்

11
மெதுவாக நடந்து செல்லுங்கள், ஆனால் எப்போதும் முன்னோக்கிச் செல்லுங்கள்

ஃபுளோரிடா பல்கலைக்கழகப் பேராசிரியரான ஜெர்ரி உல்ஸ்மேன், தன்னுடைய வகுப்பின் முதல் நாளன்று, தன்னுடைய திரைப்பட ஒளிப்பதிவு மாணவர்களை இரண்டு குழுக்களாகப் பிரித்தார்.

வகுப்பின் இடப்பக்கம் இருந்த எல்லோரும் 'எண்ணிக்கை' எனும் குழுவில் இருப்பார்கள் என்று அவர் விளக்கினார். அவர்கள் எவ்வளவு வேலை செய்தனர் என்பதன் அடிப்படையில் மட்டும் அவர்கள் மதிப்பிடப்படுவர். வகுப்பின் இறுதி நாளன்று, ஒவ்வொரு மாணவரும் சமர்ப்பித்தப் புகைப்படங்களின் எண்ணிக்கையை அவர் சரி பார்ப்பார். நூறு புகைப்படங்களை சமர்ப்பித்தவர்களுக்கு 'ஏ' கிரேடு கொடுக்கப்படும், தொண்ணூறு புகைப்படங்களுக்கு 'பி' கிரேடு கொடுக்கப்படும், எண்பது புகைப்படங்களுக்கு 'சி' கிரேடு கொடுக்கப்படும் என்று அவர் விளக்கினார்.

அதேபோல, வகுப்பின் வலப்பக்கம் இருந்தவர்கள் 'தரம்' எனும் குழுவில் இருப்பார்கள். அவர்களுடைய வேலையின் தரத்தை மட்டுமே கொண்டு அவர்கள் மதிப்பிடப்படுவார்கள். அவர்கள் அந்த ஒட்டுமொத்த செமஸ்டரின்போது ஒரே ஒரு புகைப்படத்தை சமர்ப்பித்தால் போதும், ஆனால் 'ஏ' கிரேடு பெறுவதற்கு அந்தப் புகைப்படம் கிட்டத்தட்டக் கச்சிதமானதாக இருக்க வேண்டும் என்று அவர் கூறினார்.

அந்த செமஸ்டரின் முடிவில், சிறந்த புகைப்படங்கள் அனைத்தும் 'எண்ணிக்கை' குழுவினர் எடுத்திருந்தவையாகவே இருந்ததைக் கண்டு ஜெர்ரி ஆச்சரியமடைந்தார். அந்த செமஸ்டரின்போது, அக்குழுவைச் சேர்ந்த மாணவர்கள் புகைப்படங்களை எடுத்துத் தள்ளினர்; கோணம், வெளிச்சம் போன்ற பல்வேறு அம்சங்களை மாற்றி மாற்றிப் புகைப்படங்கள் எடுத்தனர்; புகைப்படங்களின் நெகட்டிவ்களைப் பாசிட்டிவ்களாக மாற்றுவதற்குரிய 'இருட்டு அறையில்' அவர்கள் பல்வேறு வழிமுறைகளை முயற்சித்துப் பார்த்தனர்; தங்களுடைய தவறுகளிலிருந்து அவர்கள் பாடம் கற்றனர். நூற்றுக்கணக்கான புகைப்படங்களை எடுத்ததன் ஊடாக அவர்கள் தங்களுடைய திறமைகளை மெருகேற்றினர். இதற்கிடையே, 'தரம்' குழுவினர், கச்சிதமான புகைப்படத்தை எடுப்பது எப்படி என்று ஓர் ஓரமாக உட்கார்ந்து யோசித்தனர். இறுதியில், பரிசோதிக்கப்படாத பல கோட்பாடுகளையும் ஒரு சாதாரணமான புகைப்படத்தையும் தவிர, தாங்கள் மேற்கொண்ட முயற்சிகளைக் காட்டுவதற்கு அவர்களிடம் வேறு எதுவும் இருக்கவில்லை.

மாற்றத்திற்கான சரியான திட்டத்தைக் கண்டுபிடிக்கும் முயற்சியில் நாம் சுலபமாக விரக்தியடையக்கூடும். சிறந்த அணுகுமுறையைக் கண்டுபிடிப்பதில் மும்முரமாக இருந்துவிட்டு நாம் எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் இருந்துவிடுகிறோம்.

இயக்கத்தில் இருப்பதற்கும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும் இடையேயான வேறுபாடுதான் இது என்று நான் கூறுவேன். இரண்டும் ஒன்றுபோலத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் அவை ஒன்றல்ல. நீங்கள் இயக்கத்தில் இருக்கும்போது, நீங்கள் திட்டமிடுகிறீர்கள், உத்திகளைத் தீர்மானிக்கிறீர்கள், கற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். இவையெல்லாம் நல்ல விஷயங்கள்தாம், ஆனால் இவை எந்தவொரு விளைவையும் உருவாக்குவதில்லை.

ஆனால் செயல்நடவடிக்கை என்பது ஒரு விளைவை உற்பத்தி செய்து கொடுக்கின்ற வகையான ஒரு நடத்தையாகும். நான் எழுத விரும்புகின்ற ஒரு கட்டுரைக்கு நான் இருபது யோசனைகளைக் குறித்துக் கொண்டால், நான் இயங்கிக் கொண்டிருக்கிறேன் என்று பொருள். ஆனால் நான் உண்மையிலேயே அந்தக் கட்டுரையை எழுதினால், அது நான் நடவடிக்கை எடுக்கிறேன் என்று அர்த்தமாகும். ஒரு விஷயம் குறித்து ஒருசில புத்தகங்களைப் படிப்பதோ அல்லது உடல் எடையைக் குறைப்பதற்கு ஒரு நல்ல உடற்பயிற்சித் திட்டத்தைக் கண்டுபிடிப்பதோ நீங்கள் இயக்கத்தில் இருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தப்படும். நான் உண்மையிலேயே உடற்பயிற்சி செய்தால், அது நான் செயலில் இறங்கி நடவடிக்கை எடுத்துக் கொண்டிருக்கிறேன் என்று அர்த்தமாகும்.

இயக்கத்தில் இருப்பது சில சமயங்களில் பயனுள்ளதாக இருக்கிறது, ஆனால் அது தானாக ஒருபோதும் ஒரு விளைவை உருவாக்கிக் கொடுக்காது. நீங்கள் எத்தனை முறை உங்களுடைய பயிற்றுவிப்பாளருடன் பேசினாலும் சரி, நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்யாதவரை, உங்கள் உடல் ஒருபோதும் வலிமையடையாது. உடற்பயிற்சி செய்தல் என்ற நடவடிக்கைதான் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற விளைவை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

இயக்கம் நீங்கள் விரும்புகின்ற விளைவுகளுக்கு வழி வகுக்கவில்லை என்றால், நாம் ஏன் அதைச் செய்கிறோம்? சில சமயங்களில், நாம் இன்னும் அதிகமாகத் திட்டமிடவோ அல்லது கற்றுக் கொள்ளவோ வேண்டியிருப்பதால் நாம் அதைச் செய்கிறோம். ஆனால் பெரும்பாலான சமயங்களில் நாம் அதைச் செய்வதற்குக் காரணம், தோல்வி என்ற ஆபத்து இல்லாமல் நாம் தொடர்ந்து முன்னேறிக் கொடிருக்கின்ற உணர்வை அது நமக்குக் கொடுப்பதுதான். நம்மில் பெரும்பாலானோர் விமர்சனங்களைத் தவிர்ப்பதில் வல்லவர்களாக இருக்கிறோம். மற்றவர்களுடைய முன்னிலையில் நாம் எடைபோடப்படுவதோ அல்லது தோல்வியுறுவதோ நமக்கு நல்ல விதமான உணர்வைக் கொடுப்பதில்லை. எனவே, அவை நிகழக்கூடிய சூழ்நிலைகளை நாம் தவிர்த்துவிடுகிறோம். நீங்கள் நடவடிக்கை எடுப்பதை விடுத்து இயக்கத்திலேயே முடங்கிக் கிடப்பதற்கான முக்கியக் காரணம் இதுதான்: நீங்கள் தோல்வியைத் தாமதப்படுத்த விரும்புகிறீர்கள்.

இயக்கத்தில் இருப்பதும், நாம் தொடர்ந்து முன்னேறிக் கொண்டிருக்கிறோம் என்று நம்மை நாமே நம்ப வைப்பதும் சுலபமானதாக இருக்கிறது. “வாடிக்கையாளர்களாக ஆவதற்குச் சாத்தியமுள்ள நான்கு நபர்களுடன் நான் பேச்சுவார்த்தை நடத்திக் கொண்டிருக்கிறேன். இது ஒரு நல்ல விஷயம். நாங்கள் சரியான திசையில்தான் போய்க் கொண்டிருக்கிறோம்,” என்றோ, அல்லது, “நான் எழுத விரும்புகின்ற புத்தகத்திற்கான சில யோசனைகளை நான் யோசித்து வைத்திருக்கிறேன். எல்லாம் கச்சிதமாகப் பொருந்தி வருகிறது,” என்றோ நீங்கள் நினைக்கக்கூடும்.

இயக்கமானது நீங்கள் விஷயங்களை நிறைவேற்றிக் கொண்டிருப்பது போன்ற உணர்வை உங்களுக்குள் ஏற்படுத்துகிறது. ஆனால் உண்மையில், ஏதோ ஒன்றைச் செய்வதற்கான ஏற்பாடுகளை நீங்கள் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள், அவ்வளவுதான். ஏற்பாடு செய்வது ஒரு விதமான காலம் தாழ்த்துதலாக ஆகும்போது, நீங்கள் ஏதோ ஒன்றை மாற்ற வேண்டியுள்ளது. அதாவது, நீங்கள் வெறுமனே திட்டமிட்டுக் கொண்டிருந்தால் போதாது, நீங்கள் நடவடிக்கை எடுத்தாக வேண்டும்.

ஒரு பழக்கத்தில் நீங்கள் சிறப்புற விரும்பினால், அதை மீண்டும் மீண்டும் செய்வதுதான் துவக்கத்தில் உங்கள் இலக்காக இருக்க வேண்டுமே அன்றி, அதைக் கச்சிதமாகச் செய்வது அல்ல. ஒரு புதிய பழக்கத்தின் அனைத்து அம்சங்களையும் நீங்கள் தெளிவாக அறிந்திருக்க வேண்டியதில்லை. அதை நீங்கள் கடைபிடிக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான். இதுதான் மூன்றாவது விதியின் முதல் அம்சம்: நீங்கள் உங்கள் பழக்கத்தை மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்த வேண்டும்.

ஒரு புதிய பழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கு உண்மையிலேயே எவ்வளவு காலம் ஆகிறது?

ஒரு நடத்தையை மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்துவதன் மூலம் அது ஒரு தன்னிச்சையான நடவடிக்கையாக மாறும்போது அது ஒரு பழக்கமாக ஆகிறது. ஒரு நடவடிக்கையை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக மேற்கொள்ளுகிறீர்களோ, அந்த நடவடிக்கையில் சிறப்புறுவதற்கு உங்கள் மூளையின் கட்டமைப்பு அவ்வளவு அதிகமாக மாறுகிறது. சமீபத்திய நடவடிக்கைகளின் போக்கின் அடிப்படையில் உங்கள் மூளையில் உள்ள நரம்பணுக்களுக்கு இடையேயான தொடர்புகள் வலிமைப்படுத்தப்படுகின்றன. நீங்கள் ஒரு நடத்தையை மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்தும்போது, நரம்பணுக்களுக்கு இடையேயான சமிக்கைகள் மேம்படுகின்றன, அவற்றுக்கு இடையேயான தொடர்புகள் வலுப்பெறுகின்றன.

ஒரு பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பது மூளையில் தெளிவான மாற்றங்களை ஏற்படுத்துகிறது. இசைக் கலைஞர்களின் சிறுமூளை மற்றவர்களுடைய சிறுமூளையைவிடப் பெரியதாக இருக்கிறது. கணக்கிடுவதற்கு உதவுகின்ற மூளைப் பகுதியில் உள்ள சாம்பல் நிறப் பொருள், கணிதவியலாளர்களின் மூளைகளில் அதிகமாக இருக்கிறது. அதன் அளவு, கணக்கிடுவதில் அவர்கள் எவ்வளவு நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனரோ, அதற்கு நேர் விகிதத்தில் இருக்கிறது. ஒரு கணிதவியலாளர் எவ்வளவு அதிக வயதானவராகவும் எவ்வளவு அதிக அனுபவம் வாய்ந்தவராகவும் இருக்கிறாரோ, அவருடைய மூளையில் உள்ள சாம்பல் நிறப் பொருள் அவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறது.

லண்டன் நகரில் உள்ள டாக்ஸி ஓட்டுநர்களின் மூளைகளை அறிவியலறிஞர்கள் ஆய்வு செய்தபோது, இடங்களைப் பற்றிய தகவல்களைக் கையாளுகின்ற மூளைப் பகுதியான ஹிப்போகேம்பஸ், அந்த டாக்ஸி ஓட்டுநர்களின் மூளைகளில் மற்றவர்களின் மூளைகளில் இருந்ததைவிடப் பெரிதாக இருந்ததை அவர்கள் கண்டறிந்தனர். ஓர் ஓட்டுநர் தன்னுடைய பணியிலிருந்து ஓய்வு பெற்றபோது அவருடைய ஹிப்போகேம்பஸின் அளவு குறைந்தது என்பதும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. எடைகளைத் தூக்கிப் பயிற்சி செய்வதன் மூலம் உடலின் தசைகள் பெரிதாவதைப்போல, மூளையின் குறிப்பிட்டப் பகுதிகள் தொடர்ந்து அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படும்போது அவை பெரிதாக வளருகின்றன. அப்பகுதிகள் புறக்கணிக்கப்படும்போது அவை சிறிதாகின்றன.

ஒரு நடவடிக்கை ஒரு பழக்கமாக ஆவதற்கு அது மீண்டும் மீண்டும் செய்யப்பட வேண்டியதன் அவசியம் நரம்பியல் வல்லுநர்கள் அதைப் பற்றி ஆய்வு செய்யத் தொடங்குவதற்கு நெடுங்காலத்திற்கு முன்பே உணரப்பட்டது. 1860ல், ஆங்கிலேய தத்துவவியலாளரான ஜார்ஜ் லூவிஸ் இவ்வாறு கூறினார்: "ஒரு புதிய மொழியைப் பேசக் கற்றுக் கொள்ளுவதிலும், ஓர் இசைக் கருவியை வாசிக்கக் கற்றுக் கொள்ளுவதிலும், அல்லது பழக்கமில்லாத நடன அசைவுகளை

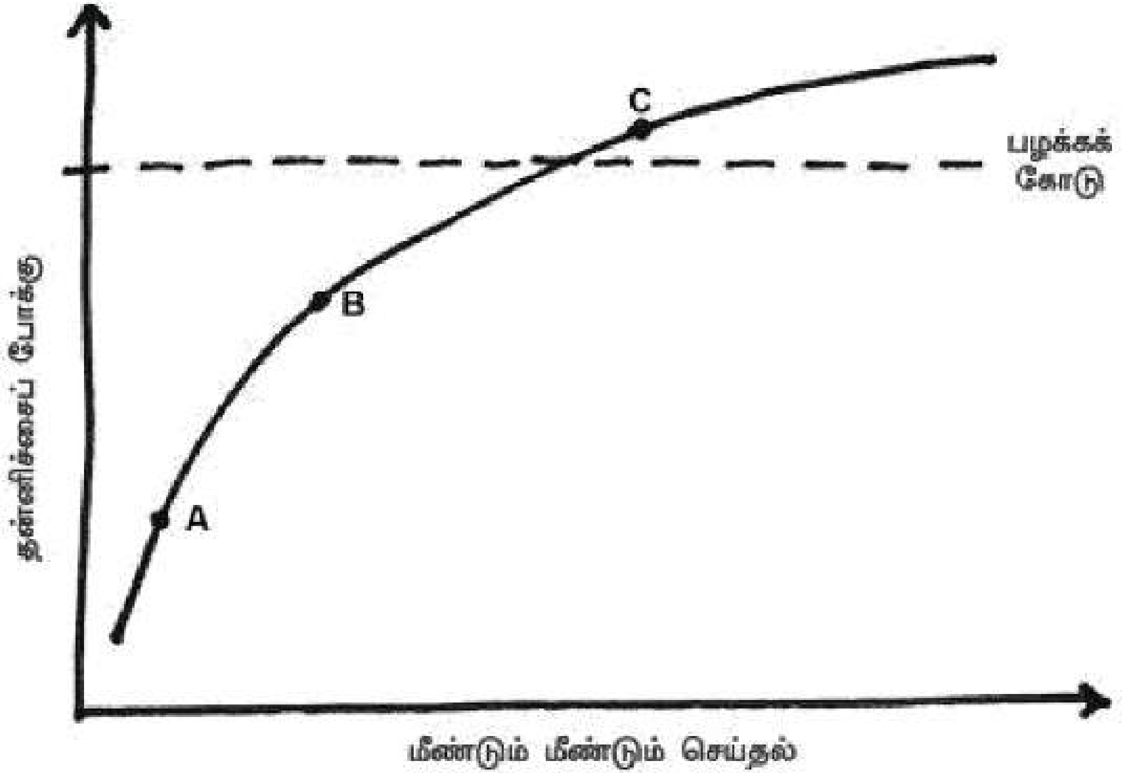
வெளிப்படுத்துவதிலும் அதிக சிரமம் உள்ளடங்கியுள்ளது. ஏனெனில், எந்த வழியாக ஒவ்வோர் உணர்வும் கடந்து செல்ல வேண்டுமோ, அது இன்னும் நிலைப்படுத்தப்படவில்லை. ஒன்றை மீண்டும் மீண்டும் செய்வது ஒரு பாதையை உருவாக்கிக் கொடுக்கும்போது, இந்த சிரமம் மறைந்துவிடுகிறது. இப்போது அந்த நடவடிக்கை ஒரு தன்னிச்சையான நடவடிக்கையாக ஆகிறது. மனம் வேறு எதன்மீதாவது ஒன்றிப் போயிருக்கும்போதுகூட இந்த நடவடிக்கை தானாக நிகழுகிறது.” ஒன்றை மீண்டும் மீண்டும் செய்வது என்பது ஒரு விதமான மாற்றம்தான் என்பதைப் பொது அறிவும் அறிவியல் ஆதாரங்களும் ஒப்புக் கொள்ளுகின்றன.

நீங்கள் ஒரு செயலை மீண்டும் மீண்டும் செய்யும்போது, ஒவ்வொரு முறையும், அந்தப் பழக்கத்தோடு தொடர்புடைய ஒரு குறிப்பிட்ட நரம்புவழிப் பாதையை நீங்கள் தூண்டுகிறீர்கள். எனவே, ஒரு புதிய பழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கான மிக முக்கியமான நடவடிக்கைகளில் ஒன்றாக அது ஆகிறது. அதனால்தான், நூற்றுக்கணக்கான புகைப்படங்களை எடுத்துக் குவித்த மாணவர்களின் திறமை மேம்பட்டது, கச்சிதமான புகைப்படங்களை எடுப்பதைப் பற்றி வெறுமனே கோட்பாட்டுரீதியாக சிந்தித்த மாணவர்களுடைய திறமை மேம்படவில்லை. ஒரு குழு செயலில் இறங்கியது, இன்னொரு குழு வெறுமனே இயங்கிக் கொண்டிருந்தது.

எல்லாப் பழக்கங்களுக்கும் முதலில் ஏகப்பட்டப் பயிற்சி தேவைப்படுகிறது. பிறகு அவை தாமாக நிகழத் தொடங்குகின்றன. இச்செயல்முறை ‘தன்னிச்சைப் போக்கு’ என்று அழைக்கப்படுகிறது. ஒரு நடத்தையின் ஒவ்வோர் அம்சத்தையும் பற்றி சிந்திக்காமல் அந்நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுவதற்கான திறன்தான் அது. அந்நடத்தை ஆழ்மனத்தின் கட்டுப்பாட்டின்கீழ் வரும்போது அது நிகழுகிறது.

அது கீழேயுள்ள படம்போல இருக்கும்:

பழக்கக் கோடு



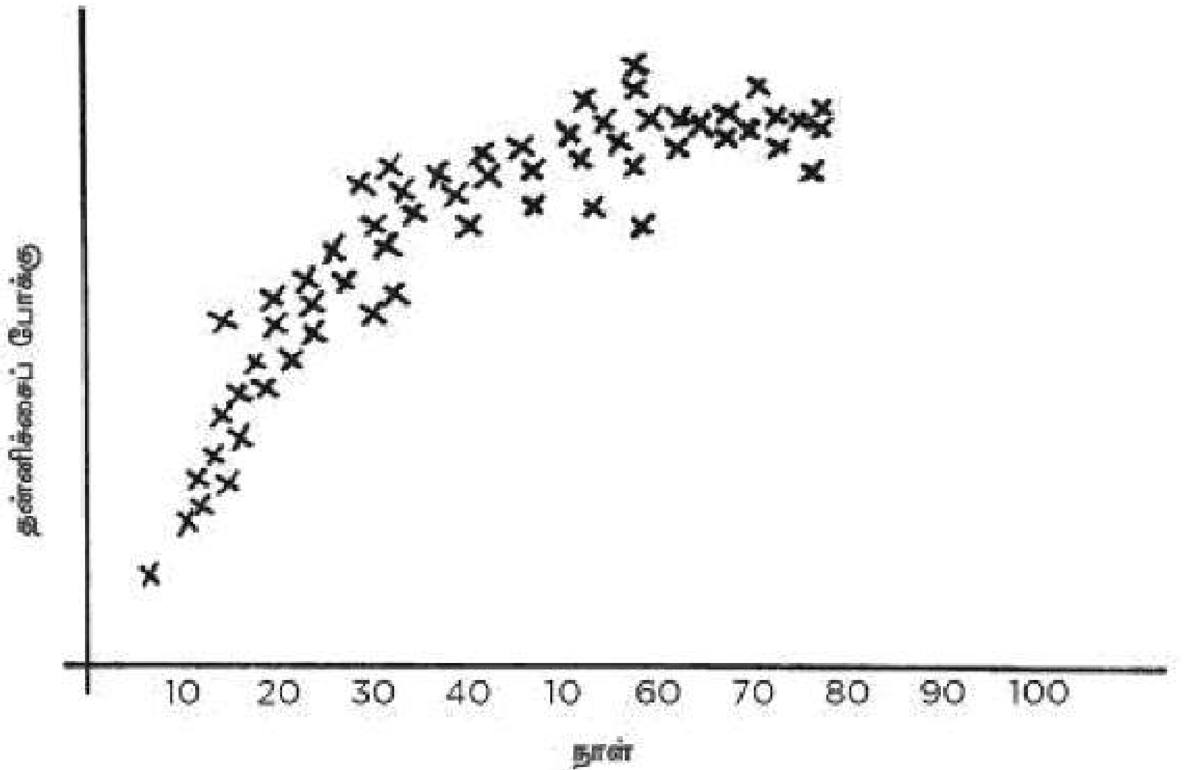
படம் 11: துவக்கத்தில் (A என்ற புள்ளி), ஒரு பழக்கத்தை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு ஏகப்பட்ட முயற்சியும் ஒருமித்த கவனமும் தேவைப்படுகின்றன. ஒருசில முறை அப்பழக்கத்தைக் கடைபிடித்தப் பிறகு (B என்ற புள்ளி), அப்பழக்கம் சுலபமாகிறது, ஆனாலும் பிரக்ஞையுடன்கூடிய கவனம் சிறிதளவு தேவைப்படுகிறது. போதிய பயிற்சி கிடைத்திருக்கும்போது (C என்ற புள்ளி), அப்பழக்கம் தன்னிச்சையானதாக ஆகிறது. இந்தப் பழக்கக் கோட்டிற்கு அப்பால், சிந்திக்காமலேயே அந்த நடத்தையை மேற்கொள்ள முடியும். ஒரு புதிய பழக்கம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

தினமும் பத்து நிமிடங்கள் நடத்தல் என்ற ஓர் உண்மையான பழக்கத்திற்கான தன்னிச்சை அளவை ஆராய்ச்சியாளர்கள் கண்காணிக்கும்போது, அது எப்படி இருக்கிறது என்பதை அடுத்தப் பக்கத்தில் நீங்கள் பார்க்கவிருக்கிறீர்கள். இந்த வரைபடங்களின் வடிவம் நடத்தை மாற்றத்தைப் பற்றிய ஒரு முக்கியமான உண்மையை வெளிப்படுத்துகிறது: ‘பழக்கங்கள் என்பவை மீண்டும் மீண்டும் செய்யப்படுவதன் அடிப்படையில் உருவாகின்றனவே அன்றி, நேரத்தின்

அடிப்படையில் அல்ல.'

"ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்க எவ்வளவு காலம் ஆகும்?" என்பது என்னிடம் அடிக்கடிக் கேட்கப்படுகின்ற ஒரு கேள்வியாகும். ஆனால் உண்மையில், "ஒரு புதிய பழக்கத்தை உருவாக்க எத்தனை முறை அதைச் செய்ய வேண்டும்?" என்பதுதான் மக்கள் கேட்க வேண்டிய கேள்வியாகும். ஒரு பழக்கம் தன்னிச்சையானதாக ஆவதற்கு எத்தனை முறை அது மேற்கொள்ளப்பட்டாக வேண்டும்?

தினமும் பத்து நிமிடங்கள் நடத்தல்



படம் 12: தினமும் காலை உணவுக்குப் பிறகு 10 நிமிடங்கள் நடக்கும் பழக்கத்தை உருவாக்கிய ஒருவரை இந்த வரைபடம் காட்டுகிறது. அப்பழக்கம் மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்தப்படுவது அதிகரிக்கும்போது, கூடவே தன்னிச்சைப் போக்கும் அதிகரிப்பதை நீங்கள் காணலாம்.

நேரத்திற்கும் பழக்கத்தின் உருவாக்கத்திற்கும் எந்தத் தொடர்பும் இல்லை. நீங்கள் ஒரு நடத்தையை எவ்வளவு அடிக்கடி நடைமுறையில் வெளிப்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம். நீங்கள் நூற்றுக்கணக்கான முறை செய்ததன் மூலமாகவே உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களை நீங்கள் உருவாக்கியுள்ளீர்கள். புதிய பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கும் நீங்கள் அவற்றை நூற்றுக்கணக்கான முறை செய்தாக வேண்டும்.

ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கு அதை நீங்கள் தொடர்ந்து பயிற்சி செய்தாக வேண்டும். ஒரு பயிற்சி நிகழுவதை உறுதி செய்வதற்கான ஆற்றல் வாய்ந்த வழி, நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதியைப் பின்பற்றுவதுதான்: 'அப்பழக்கத்தை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்.' அதை எப்படிச் செய்வது என்பதை இனிவரும் அத்தியாயங்கள் காட்டவிருக்கின்றன.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதி: அதை சுலபமாக்குங்கள்.
- பயிற்சிதான் கற்றலுக்கான ஆற்றல் வாய்ந்த வழியே அன்றி, திட்டமிடுதல் அல்ல.
- செயலில் இறங்குவதன்மீது கவனத்தைக் குவியுங்கள், வெறுமனே இயக்கத்தில் இருக்காதீர்கள்.
- ஒரு நடத்தையை மீண்டும் மீண்டும் செயல்படுத்துவதன் மூலம் அது ஒரு தன்னிச்சையான நடவடிக்கையாக மாறும்போது அது ஒரு பழக்கமாக ஆகிறது.
- ஒரு பழக்கத்தை நீங்கள் எவ்வளவு காலமாகக் கடைபிடித்து வந்திருக்கிறீர்கள் என்பது அவ்வளவு முக்கியமல்ல; அதை நீங்கள் எத்தனை முறை கடைபிடித்துள்ளீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம்.

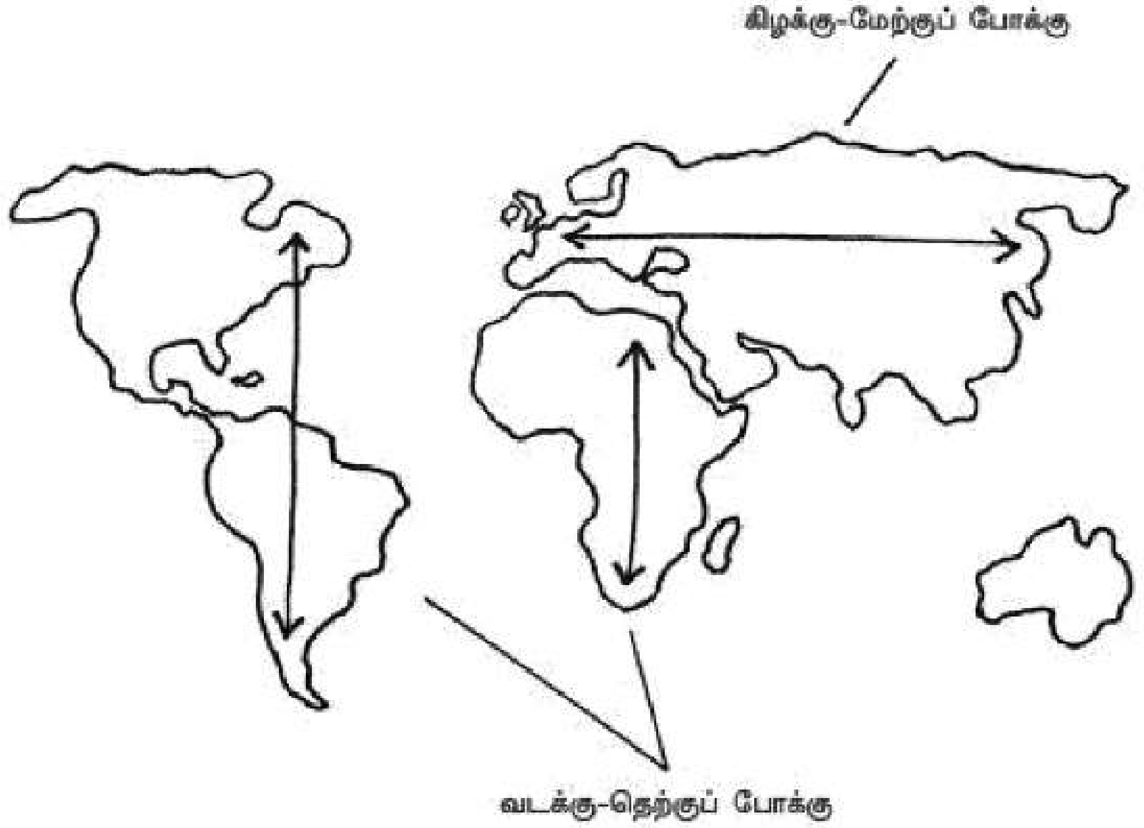
12
குறைவான முயற்சி விதி

பிரபல நூலாசிரியரும் மனிதவியலாளருமான ஜேரட் டயமன்ட் தன்னுடைய நூல் ஒன்றில் ஓர் எளிய உண்மையைச் சுட்டிக்காட்டுகிறார்: 'வெவ்வேறு கண்டங்கள் வெவ்வேறு வடிவங்களைக் கொண்டுள்ளன.' மேலோட்டமாகப் பார்க்கும்போது இந்த வாக்கியம் வெளிப்படையானதாகவும் முக்கியமற்றதாகவும் தோன்றக்கூடும், ஆனால் மனித நடத்தையின்மீது இது ஓர் ஆழமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவது கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது.

அமெரிக்காவின் முதன்மை அச்சு வடக்கிலிருந்து தெற்காக ஓடுகிறது. அதாவது, வட அமெரிக்கா மற்றும் தென்னமெரிக்காவின் நிலத்தொகுதி உயரமாகவும் ஒல்லியாகவும் இருக்கிறது. இது ஆப்பிரிக்காவுக்கும் பொருந்தும். ஆனால், ஐரோப்பா, ஆசியா, மற்றும் மத்தியக் கிழக்கு நாடுகளை உள்ளடக்கிய நிலத்தொகுதி இதற்கு நேரெதிராக இருக்கிறது. இந்த நிலத்தொகுதி அகலமானதாக இருக்கிறது. வடிவத்தில் உள்ள இந்த மாற்றம் பல நூற்றாண்டுகளாக வேளாண்மை பரவி வந்துள்ளதில் ஒரு குறிப்பிடத்தக்கப் பங்கு வகிக்கிறது என்று ஜேரட் கூறுகிறார்.

வேளாண்மை இவ்வுலகம் நெடுகிலும் பரவத் தொடங்கியபோது, அதைக் கிழக்கிலிருந்து மேற்காக விரிவுபடுத்துவது, விவசாயிகளுக்கு, அதை வடக்கிலிருந்து தெற்காக விரிவுபடுத்துவதைவிட அதிக சுலபமாக இருந்தது. ஏனெனில், ஒரே அட்சரேகையில் அமைந்துள்ள இடங்கள் பொதுவாக ஒரே மாதிரியான தட்பவெப்பநிலையையும், ஒரே அளவு மழை மற்றும் வெயிலையும், ஒரே மாதிரியான பருவகால மாற்றங்களையும் கொண்டிருக்கின்றன. ஐரோப்பாவிலும் ஆசியாவிலும் இருந்த விவசாயிகள் ஃபிரான்ஸிலிருந்து சீனாவரையிலான ஒட்டுமொத்த நேர்க்கோட்டு நிலப்பகுதி நெடுகிலும் ஒருசில பயிர்களைப் பயிரிட்டு வளர்க்க அக்காரணிகள் உதவின.

மனித நடத்தையின் வடிவம்



படம் 13: ஐரோப்பா மற்றும் ஆசியாவின் முதன்மை அச்சு கிழக்கிலிருந்து மேற்காக ஓடுகிறது. அமெரிக்கா மற்றும் ஆப்பிரிக்காவின் முதன்மை அச்சு வடக்கிலிருந்து தெற்காக ஓடுகிறது. இது அமெரிக்கக் கண்டத்தில் மேலிருந்து கீழாகப் பல்வேறு பருவநிலைகள் நிலவக் காரணமாக இருக்கிறது. ஆனால் ஐரோப்பா மற்றும் ஆசியா நெடுகிலும் பருவநிலைகளில் அவ்வளவு பெரிய மாற்றங்கள் இல்லை. எனவே, விவசாயம் ஐரோப்பா மற்றும் ஆசியா நெடுகிலும் இரு மடங்கு வேகமாகப் பரவியது. விவசாயிகளின் நடத்தை அவர்களுடைய சூழலில் இருந்த சிக்கல்களால் தீர்மானிக்கப்பட்டது.

இதனோடு ஒப்பிடுகையில், வடக்கிலிருந்து தெற்கு நோக்கிப் போகும்போது தட்பவெப்பநிலை பெரிதும் வேறுபடுகிறது. புளோரிடாவின் தட்பவெப்பநிலை கனடாவின் தட்பவெப்பநிலையிலிருந்து எவ்வளவு வேறுபட்டுள்ளது என்று நினைத்துப் பாருங்கள். நீங்கள் உலகிலேயே தலைசிறந்த விவசாயியாக இருக்கலாம், ஆனால் புளோரிடாவின் ஆரஞ்சுகளைக் கனடாவின் குளிர்காலத்தில் உங்களால் வளர்க்க முடியாது. பனி என்பது மண்ணுக்கான ஒரு நல்ல மாற்று

அல்ல. வடக்கு-தெற்குப் பாதைகளில் பயிர்களைப் பரப்புவதற்கு, தட்பவெப்பநிலை மாறும்போதெல்லாம் விவசாயிகள் புதிய தாவரங்களைக் கண்டுபிடித்து அவற்றைப் பயிரிட்டு வளர்த்தாக வேண்டும்.

அதன் விளைவாக, வட அமெரிக்காவிலும் தென்னமெரிக்காவிலும் மேலிருந்து கீழாக விவசாயம் பரவியதைவிட மூன்று மடங்கு வேகமாக ஆசியா மற்றும் ஐரோப்பா நெடுகிலும் விவசாயம் பரவியது. பல நூற்றாண்டுகளின் ஊடாக இச்சிறு வேறுபாடு ஒரு மிகப் பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது. உணவு உற்பத்தி அதிகரித்ததால் மக்கட்தொகை வேகமாக வளர்ந்தது. மக்களின் எண்ணிக்கை பெருகியபோது, அக்கலாச்சாரங்கள் அதிக வலிமையான படைகளை உருவாக்கின, புதிய தொழில்நுட்பங்களை உருவாக்குவதற்கான ஆற்றலைப் பெற்றன. இந்த மாற்றங்கள் சிறிய அளவில் தொடங்கி, காலப்போக்கில் ஒரு மிகப் பெரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தின.

வேளாண்மையின் பரவல் உலக அளவில் நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதிக்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டாக அமைகிறது. ஒரு பழக்கத்தை மாற்றுவதற்கு ஊக்குவிப்புதான் இன்றியமையாதது என்று பாரம்பரிய அறிவு கூறுகிறது. ஒரு பழக்கத்தை மாற்ற வேண்டும் என்று நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்பினால், அதை நீங்கள் நிச்சயமாகச் செய்வீர்கள் என்பது அதன் வாதம். ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், சோம்பேறியாக இருப்பதும் நமக்கு வசதியானதைச் செய்வதும்தான் நம்முடைய உண்மையான ஊக்குவிப்பாக இருக்கிறது.

ஆற்றல் பொன்னானது என்பதால் முடிந்தபோதெல்லாம் அதைப் பாதுகாத்து வைத்துக் கொள்ளும் விதமாக மூளை வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. 'குறைவான முயற்சி' விதியைப் பின்பற்றுவது மனித இயல்பாக இருக்கிறது. இரண்டு வேலைகளில் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்கும்படி மனிதர்களிடம் கூறப்பட்டால், எதற்கு மிகக் குறைவான முயற்சி தேவைப்படுகிறதோ அதையே அவர்கள் தேர்ந்தெடுப்பர். எடுத்துக்காட்டாக, உங்களுடைய வயல்வெளியைக் கிழக்கிலிருந்து மேற்காக விரிவுபடுத்துவதற்கு (ஒரே தட்பவெப்பநிலை, ஒரே மாதிரியான பயிர்கள்), அதை வடக்கிலிருந்து தெற்காக விரிவுபடுத்துவதைவிட (வெவ்வேறு தட்பவெப்பநிலைகள், வேறுபட்டப் பயிர்கள்) மிகக் குறைவான முயற்சியே தேவைப்படும் என்பதால், விவசாயிகள் கிழக்கிலிருந்து மேற்காக விரிவுபடுத்தவே விரும்புவர். எந்த வேலை மிகக் குறைவான முயற்சியில் மிக அதிக மதிப்புவாய்ந்த விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கிறதோ, அதையே நாம் தேர்ந்தெடுக்கிறோம். சுலபமானதைச் செய்யவே நாம் ஊக்குவிக்கப்படுகிறோம்.

ஒவ்வொரு நடவடிக்கைக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு ஆற்றல் தேவைப்படுகிறது. எவ்வளவு அதிக ஆற்றல் தேவைப்படுகிறதோ, அந்நடவடிக்கை நிகழுவதற்கான சாத்தியக்கூறு அவ்வளவு குறைகிறது. தினமும் நூறு முறை தண்டால் எடுப்பது உங்கள் இலக்காக இருந்தால், அதற்கு ஏகப்பட்ட ஆற்றல் தேவைப்படும். துவக்கத்தில், உற்சாகத்தோடு நீங்கள் அதைச் செய்யக்கூடும். ஆனால் ஒருசில நாட்களுக்குப் பிறகு, அவ்வளவு முயற்சி உங்களுக்குக் களைப்பை ஏற்படுத்துகிறது. இதற்கிடையே, தினமும் ஒரே ஒரு தண்டால் எடுக்கும் பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்கத் தொடங்குவதற்குக் கிட்டத்தட்ட எந்த ஆற்றலும் தேவைப்படுவதில்லை. ஒரு பழக்கத்திற்கு எவ்வளவு குறைவான ஆற்றல் தேவைப்படுகிறதோ, அப்பழக்கம் கடைபிடிக்கப்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறு அவ்வளவு அதிகரிக்கிறது.

உங்களுடைய வாழ்க்கையின் பெரும்பகுதியை ஆக்கிரமித்துள்ள எந்தவொரு

பழக்கத்தையும் நினைத்துப் பாருங்கள். அப்பழக்கத்திற்குக் குறைவான ஆற்றலும் குறைவான ஊக்குவிப்பும் போதுமானதாக இருக்கும். நம்முடைய ஸ்மார்ட்போன், மின்னஞ்சல்கள், தொலைக்காட்சி போன்றவை நம்முடைய நேரத்தின் பெரும்பகுதியை எடுத்துக் கொள்ளுகின்றன. ஏனெனில், எந்த முயற்சியும் இல்லாமல் உங்கள் ஸ்மார்ட்போனில் உங்களால் வளைய வர முடியும்,

மின்னஞ்சல்களைப் படித்து அவற்றுக்கு பதிலளிக்க முடியும், தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்க முடியும். அவை நமக்கு மிகவும் வசதியாக இருக்கின்றன.

ஒரு விதத்தில் பார்த்தால், ஒவ்வொரு பழக்கமும் நீங்கள் உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற ஒன்றைப் பெறுவதற்கு ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கிறது. உடலை ஆரோக்கியமாக வைத்துக் கொள்ளுவதற்கு உணவுப் பத்தியம் ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கிறது. மனத்தை அமைதிப்படுத்துவதற்கு தியானம் ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கிறது. தெளிவாக சிந்திப்பதற்கு ஒரு டைரியில் குறிப்பெடுத்துக் கொள்ளுவது ஒரு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கிறது. நீங்கள் விரும்புவது அப்பழக்கத்தை அல்ல, மாறாக, அப்பழக்கத்திலிருந்து கிடைக்கின்ற விளைவைத்தான் நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள். ஒரு முட்டுக்கட்டை எவ்வளவு பெரியதாக இருக்கிறதோ, அதாவது, ஒரு பழக்கம் எவ்வளவு அதிகக் கடினமானதாக இருக்கிறதோ, உங்களுக்கும் அந்த இறுதி விளைவுக்கும் இடையேயான முரண்பாடு அவ்வளவு அதிகமாக இருக்கும். அதனால்தான், உங்களுடைய பழக்கங்கள் சுலபமானவையாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுவது முக்கியமாகிறது. அவை சுலபமாக இருக்கும்போது, உங்களுக்குப் பிடிக்காவிட்டால்கூட நீங்கள் அவற்றைக் கடைபிடிப்பீர்கள். உங்களுடைய நல்ல பழக்கங்களை நீங்கள் அதிக சௌகரியமானவையாக ஆக்கிக் கொண்டால், நீங்கள் அவற்றைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு வெகுவாக அதிகரிக்கிறது.

நாம் எல்லோரும் சோம்பேறிகள் என்றால், ஒரு குழந்தையை வளர்த்தெடுப்பது, ஒரு தொழிலைத் துவக்குவது, எவரெஸ்ட் சிகரத்தின்மீது ஏறுவது போன்ற கடினமான விஷயங்களை மக்கள் சாதிப்பதை எப்படி விளக்குவது?

நாம் கடினமான விஷயங்களைச் செய்யும் திறன் படைத்தவர்கள்தாம். பிரச்சனை என்னவென்றால், கடினமான வேலைகளைச் செய்வது சில நாட்கள் நமக்குப் பிடித்திருக்கிறது, மற்ற நாட்களில் நாம் சோம்பேறித்தனத்திற்கு அடிபணிந்துவிடுகிறோம். கடினமான நாட்களில், நமக்கு சாதகமாக அமையக்கூடிய பல விஷயங்களை நாம் பெற்றிருக்க வேண்டியது இன்றியமையாதது. அப்போதுதான் வாழ்க்கை நம்மை நோக்கி வீசுகின்ற சவால்களை நம்மால் சமாளித்துக் கரையேற முடியும். நீங்கள் எவ்வளவு குறைவான உராய்வை எதிர்கொள்ளுகிறீர்களோ, உங்களுடைய வலிமையான பக்கம் அவ்வளவு சுலபமாக வெளிப்படும். 'அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்' என்பதற்குப் பின்னாலுள்ள யோசனை வெறுமனே சுலபமான விஷயங்களைச் செய்வதற்கு மட்டுமல்ல. மாறாக, காலப்போக்கில் உங்களுக்கு நன்மை செய்யக்கூடிய விஷயங்களை இக்கணத்தில் செய்வதை சுலபமாக்குவதும்தான்.

குறைவான முயற்சியில் அதிகமான விஷயங்களை சாதிப்பது எப்படி

தோட்டத்தில் நீர் பாய்ச்சுவதற்கான ஒரு ரப்பர்க்குழாயை நீங்கள் உங்கள் கைகளில் ஏந்திப் பிடித்திருப்பதுபோலக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.

அக்குழாய் நடுவில் வளைந்திருக்கிறது. சிறிதளவு நீர் மட்டுமே அதன் ஊடாகப் பாய்ந்து செல்ல முடியும். தண்ணீர் அக்குழாயின் ஊடாகப் பாயும் வேகத்தை நீங்கள் அதிகரிக்க விரும்பினால், நீங்கள் பின்வரும் இரண்டு விஷயங்களில் ஒன்றைச் செய்யலாம்: முதலாவது, தண்ணீரின் வால்வை அதிகமாகத் திறந்து அதிகமான தண்ணீரைப் பாய்ச்சுதல். இரண்டாவது, அந்தக் குழாயை நேராக்கி, தண்ணீர் இயல்பாகப் பாய்ந்து செல்ல அனுமதித்தல்.

ஒரு கடினமான பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்க உங்களுடைய ஊக்குவிப்பை அதிகரிக்க முயற்சிப்பது என்பது வளைந்துள்ள ஒரு ரப்பர்க்குழாயின் ஊடாக நீரை வேகமாகப் பாய்ச்ச முயற்சிப்பதைப் போன்றது. அது உங்களால் முடியும், ஆனால் அதற்கு ஏராளமான முயற்சி தேவை. அது உங்கள் வாழ்வில் அழுத்தத்தை அதிகரிக்கும். மாறாக, உங்களுடைய பழக்கங்களை சுலபமானவையாகவும் எளிமையானவையாகவும் ஆக்குவது அந்த ரப்பர்க்குழாயை நேராக்குவதைப் போன்றது. உங்கள் வாழ்வில் உள்ள உராய்விலிருந்து மீள முயற்சிப்பதற்கு பதிலாக, நீங்கள் அந்த உராய்வைக் குறைக்கிறீர்கள்.

உங்களுடைய பழக்கங்களுடன் தொடர்புடைய உராய்வைக் குறைப்பதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று உங்களுடைய சூழலை நீங்களே வடிவமைப்பது. சூழல் வடிவமைப்பு என்பது அறிகுறிகளை அதிக வெளிப்படையானவையாக ஆக்குவதற்கான ஒரு வழிமுறை என்பதை ஆறாவது அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்தோம். நீங்கள் உங்களுடைய நடவடிக்கைகளை சுலபமானவையாக ஆக்குவதற்குக்கூட உங்களுடைய சூழலை உங்களால் மாற்றியமைக்க முடியும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு புதிய பழக்கத்தை எங்கே பயிற்சி செய்வது என்பதைத் தீர்மானிக்கும்போது, உங்களுடைய அன்றாட வழக்கங்களின் பாதையோடு இசைவாக இருக்கின்ற ஓர் இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுவது நல்லது. பழக்கங்கள் உங்களுடைய வாழ்வின் போக்கிற்குள் பொருந்தும்படி இருக்கும்போது அவற்றை வளர்த்தெடுப்பது சுலபமாக இருக்கிறது. நீங்கள் உங்கள் வேலைக்குச் செல்லும் வழியில் உங்கள் உடற்பயிற்சி மையம் இருந்தால், நீங்கள் அங்கு சென்று உடற்பயிற்சி செய்வதற்கான வாய்ப்பு அதிகரிக்கிறது. ஏனெனில், வேலைக்குப் போகும் வழியில் சிறிது நேரம் ஒதுக்கிக் கொண்டு அந்த உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போக வேண்டும், அவ்வளவுதான். இது உங்கள் வாழ்க்கைமுறையில் ஒரு பெரிய இடைஞ்சலை ஏற்படுத்துவதில்லை. ஆனால் அந்த உடற்பயிற்சி மையம் முற்றிலும் வேறொரு திசையில் இருந்தால், அதாவது, நீங்கள் வழக்கமாகப் பயணிக்கும் பாதையில் இல்லாவிட்டால், அங்கு சென்றடைவதற்கு நீங்கள் கூடுதல் முயற்சி மேற்கொள்ள வேண்டும்.

உங்கள் வீட்டிற்குள் அல்லது அலுவலகத்திற்குள் உராய்வைக் குறைப்பதும் ஆற்றல்மிக்க ஒரு வழியாகும். பல சமயங்களில், அதிக உராய்வை உள்ளடக்கிய ஒரு சூழலில் நாம் புதிய பழக்கங்களை உருவாக்கத் தொடங்குகிறோம். நாம் நம் நண்பர்களோடு ஓர் உணவகத்தில் உணவருந்தச் சென்றிருக்கும்போது உணவுப் பத்தியத்தைக் கடைபிடிக்க முயற்சிக்கிறோம். கூச்சலும் குழப்பமும் நிலவுகின்ற ஒரு வீட்டில் நாம் ஒரு புத்தகத்தை எழுத முயற்சிக்கிறோம். கவனச் சிதறலை ஏற்படுத்துகின்ற ஸ்மார்ட்போனைப் பயன்படுத்திக் கொண்டே நாம் வேறொரு விஷயத்தின்மீது ஒருமித்த கவனம் செலுத்த முயற்சிக்கிறோம். இது இப்படி இருக்க வேண்டியதில்லை. நம்மை இழுத்துப் பிடிக்கின்ற இடைஞ்சல்களை நம்மால் களைய முடியும். 1970களில் ஜப்பானிய மின்னணுப் பொருட்கள் தயாரிப்பாளர்கள்

துல்லியமாக இதைத்தான் செய்யத் தொடங்கினர்.

நியூ யார்க்கர் பத்திரிகையில் வெளிவந்த 'பெட்டர் ஆல் த டைம்' என்ற கட்டுரையில் ஜேம்ஸ் சுரோவெய்க்கி இவ்வாறு எழுதியுள்ளார்:

"ஜப்பானிய உற்பத்தி நிறுவனங்கள் தம்முடைய உற்பத்திச் செயல்முறையிலிருந்து அனைத்து வகையான விரயங்களையும் களைவதற்கான வழிகளைத் தேடின. அவர்கள் தங்களுடைய பணியிடங்களை மாற்றி வடிவமைத்தனர். தொழிலாளர்கள் தங்களுடைய கருவிகளை எடுப்பதற்கு அங்குமிங்கும் திரும்புவதால் நேரம் விரயமாவதைத் தவிர்ப்பதற்காக அவர்கள் அவ்வாறு செய்தனர். இதன் விளைவாக, ஜப்பானியத் தொழிற்சாலைகள் அதிக ஆக்கபூர்வமாக இயங்கின, ஜப்பானியப் பொருட்கள் அமெரிக்கப் பொருட்களைவிட அதிக நம்பகமானவையாக இருந்தன. 1974ல், அமெரிக்காவில் தயாரிக்கப்பட்ட வண்ணத் தொலைக்காட்சிகள் ஜப்பானியத் தொலைக்காட்சிகளைவிட ஐந்து மடங்கு அதிகமாகப் பழுதாயின. 1979ம் ஆண்டுவாக்கில், ஒரு தொலைக்காட்சியை முழுவதுமாகத் தயாரிப்பதற்கு அமெரிக்கத் தொழிலாளர்களுக்கு மூன்று மடங்கு அதிக நேரம் பிடித்தது."

ஜப்பானிய நிறுவனங்கள் உற்பத்திச் செயல்முறையில் இருந்த ஒவ்வோர் இடைஞ்சலையும் தேடிக் கண்டுபிடித்து அவற்றைக் களைந்தன. அவர்கள் தங்களுடைய வீண் முயற்சிகளைக் குறைத்தபோது, அவர்களுடைய வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையும் வருவாயும் பெருகின. அதேபோல, நம்முடைய நேரத்தையும் ஆற்றலையும் உறிஞ்சுகின்ற உராய்வுப் புள்ளிகளை நாம் களையும்போது, குறைவான முயற்சியில் அதிகமானவற்றை நம்மால் சாதிக்க முடியும். அதனால்தான், நம்முடைய பணியிடத்தை சுத்தப்படுத்தி நேர்த்தியாக்குவது நமக்கு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுக்கிறது.

பழக்கங்களை உருவாக்குகின்ற பொருட்களையும் சேவைகளையும் நீங்கள் பார்த்தீர்களேயானால், இப்பொருட்களும் சேவைகளும் சிறப்பாகச் செய்கின்ற விஷயங்களில் ஒன்று உங்கள் வாழ்விலிருந்து சிறுசிறு உராய்வுகளை நீக்குவது என்பதை உங்களால் காண முடியும். நீங்கள் ஆர்டர் செய்தவுடன் உங்கள் வீட்டிற்கே வந்து உணவை வழங்குகின்ற 'உணவுச் சேவை' நீங்கள் மளிகைப் பொருட்களுக்காகக் கடைகளுக்குச் சென்று பொருட்களை வாங்குவதில் உள்ள அழுத்தத்தைக் குறைக்கிறது. பலர் சேர்ந்து பயணிக்கின்ற 'ஷேர் ஆட்டோக்கள்' அல்லது 'ஷேர் டாக்ஸிகள்' ஓரிடத்திலிருந்து இன்னோர் இடத்திற்குப் பயணிப்பதில் உள்ள அழுத்தத்தைக் குறைக்கின்றன. அலைபேசிகள் வாயிலாகச் செய்திகளை அனுப்புவது அஞ்சலில் ஒரு கடிதத்தை அனுப்புவதில் உள்ள அசௌகரியத்தைப் போக்குகிறது.

கூகுள் ஹோம், அமேசான் எக்கோ, ஆப்பிள் ஹோம்பாட் போன்ற, குரலால் இயக்கப்படுகின்ற ஸ்பீக்கர்கள் முதன்முதலில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டபோது, அவற்றில் ஒன்றை வாங்கியிருந்த என்னுடைய நண்பர் ஒருவரிடம் அதைப் பற்றிய எந்த அம்சம் அவருக்குப் பிடித்திருந்தது என்று நான் கேட்டேன். அதற்கு அவர், "என் போனை எடுத்து, இசைக்கான செயலியை ('ஆப்ஸ்') திறந்து, அதில் ஒரு பாடல் பட்டியலைத் தேர்ந்தெடுப்பதைவிட, 'நாட்டுப்புறப் பாடல்கள் சிலவற்றைப் பாடு,' என்று அப்பொருளிடம் கூறுவது சுலபமானதாக இருக்கிறது," என்று கூறினார். ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, எக்கச்சக்கமான பாடல்கள் அடங்கிய ஒரு கருவியை உங்கள் பாக்கெட்டுக்குள் வைத்து நீங்கள் விரும்பும் நேரத்தில் அப்பாடல்களைக் கேட்பது, ஒரு கடைக்குச் சென்று ஒரு சிடியை வாங்கி அதை

உங்கள் வீட்டில் அதற்கான கருவியில் போட்டுக் கேட்பதைவிட அதிக சுலபமானதாக இருந்தது. வியாபாரம் என்பது ஒரே விளைவை அதிக சுலபமான வழியில் கொடுப்பதற்கான முடிவற்ற ஒரு தேடலே அன்றி வேறென்ன?

இதே போன்ற உத்திகளை அரசாங்கங்களும் பயன்படுத்திப் பலன் பெற்றுள்ளன. ஆங்கிலேய அரசாங்கம் வரி வசூலிப்பு விகிதத்தை அதிகரிக்க விரும்பியபோது, வரிப் படிவத்தைத் தரவிறக்கம் செய்வதற்கான ஒரு வலைத்தளத்திற்குக் குடிமக்களை வழிநடத்துவதற்கு பதிலாக, அவர்களை நேரடியாக அந்தப் படிவத்துடன் இணைத்தது. அந்த ஒரு நடவடிக்கையைக் குறைத்தது வரி வசூலிப்பு விகிதத்தை 19.2 சதவீதத்திலிருந்து 23.4 சதவீதமாக உயர்த்தியது. பிரிட்டன் போன்ற ஒரு நாட்டிற்கு அந்த சதவீத வரி வசூலிப்பு லட்சக்கணக்கான வருவாயைக் குறிக்கும்.

சரியான விஷயத்தை சுலபமாகச் செய்வதற்கு உதவக்கூடிய ஒரு சூழலை உருவாக்குவதுதான் மையக் கருத்தாகும். நம்முடைய நல்ல பழக்கங்களோடு தொடர்புடைய உராய்வுகளைக் குறைப்பதற்கும், நம்முடைய மோசமான பழக்கங்களோடு தொடர்புடைய உராய்வுகளை அதிகரிப்பதற்குமான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் சிறந்த பழக்கங்களை உருவாக்குவதிலுள்ள முக்கிய சவாலாகும்.

எதிர்காலத்தில் பயன்படுத்துவதற்கு உங்கள் சூழலைத் தயாராக வைத்திருங்கள்

ஆஸ்வால்டு நக்கோல்ஸ் ஒரு மென்பொருள் வல்லுனராகப் பணியாற்றுகிறார். தன்னுடைய சூழலை எப்போதும் தயார்நிலையில் வைத்திருப்பதன் சக்தியைப் புரிந்து கொண்டுள்ளவர் அவர்.

'அறையை மீண்டும் ஒழுங்குபடுத்துதல்' எனும் உத்தியைப் பயன்படுத்தி அவர் தன்னுடைய 'சுத்தப்படுத்துதல்' பழக்கத்தை உருவாக்கினார். எடுத்துக்காட்டாக, அவர் தொலைக்காட்சியைப் பார்த்து முடித்தவுடன், அதன் ரிமோட்டைத் தொலைக்காட்சி வைக்கப்பட்டிருக்கும் மேசையின்மீது வைத்துவிட்டு, தன்னுடைய சோபாவில் உள்ள தலையணைகளை ஒழுங்காக அடுக்கி வைத்துவிட்டு, போர்வையை மடித்து அதற்குரிய இடத்தில் வைப்பார். அவர் தன்னுடைய காரைவிட்டுக் கீழே இறங்கும்போது, காரினுள் இருக்கும் குப்பைகளையெல்லாம் எடுத்து வெளியே குப்பைத்தொட்டியில் கொண்டு போடுவார். ஒவ்வோர் அறையையும் மீண்டும் ஒழுங்குபடுத்துவது வெறுமனே அதை சுத்தப்படுத்துவதற்கு மட்டுமல்ல, மாறாக, அடுத்த நடவடிக்கைக்கு அதைத் தயார்படுத்துவதும்தான்.

"நான் ஓர் அறைக்குள் நுழையும்போது, எல்லாம் அதனதன் இடத்தில் ஒழுங்காக இருக்கும். இதை நான் ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வோர் அறையிலும் செய்வதால், எல்லாப் பொருட்களும் எப்போதும் நல்ல நிலையில் ஒழுங்காக இருக்கின்றன. நான் கடினமாக வேலை செய்வதாக மக்கள் நினைக்கின்றனர், ஆனால் உண்மையில் நான் ஒரு சோம்பேறி. அறைகளை நான் உடனுக்குடன் ஒழுங்கமைத்துவிடுவதால் எனக்கு நேரம் மிச்சமாகிறது," என்று ஆஸ்வால்டு கூறுகிறார்.

ஓர் இடம் எதற்குப் பயன்படுத்தப்படுகிறதோ அதற்காக அதை நீங்கள் ஒழுங்கமைக்கும்போது, அடுத்த நடவடிக்கையை சுலபமானதாக ஆக்குவதற்காக நீங்கள் அதை நேர்த்தியாகத் தயார்படுத்துகிறீர்கள். எடுத்துக்காட்டாக, என் மனைவி ஒரு பெட்டி நிறைய பல்வேறு வகையான வாழ்த்து அட்டைகளை

வைத்துள்ளார். பிறந்தநாள் வாழ்த்து அட்டைகள், திருமண நாள் வாழ்த்து அட்டைகள், பட்டமளிப்பு நாள் வாழ்த்து அட்டைகள் என்று அவர் அவற்றை வகைப் பிரித்து வைத்துள்ளார். தேவைப்படும்போது அவர் ஒரு பொருத்தமான அட்டையை அதிலிருந்து எடுத்து அனுப்பிவிடுவார். வாழ்த்து அட்டைகளை அனுப்புவது அவருக்கு எப்போதும் நன்றாக நினைவில் இருக்கும். ஏனெனில், அதை அனுப்புவது தொடர்பான சிக்கல்களை அவர் குறைத்துள்ளார். பல ஆண்டுகளாக நான் அவருக்கு நேர்மாறாக இருந்தேன். யாருக்கேனும் குழந்தை பிறந்திருப்பது எனக்குத் தெரிய வந்தால், அவர்களுக்கு ஒரு வாழ்த்து அட்டையை அனுப்ப வேண்டும் என்று நான் நினைத்துக் கொள்ளுவேன். ஆனால் நான் ஒரு கடைக்குச் சென்று ஒரு வாழ்த்து அட்டையை வாங்குவதற்குள் பல வாரங்கள் ஓடிப் போயிருக்கும், அதை அனுப்புவதற்கு மிகவும் தாமதமாகியிருக்கும். உடனடியாக வாழ்த்து அட்டைகளை அனுப்பும் பழக்கத்தை வளர்த்துக் கொள்ளுவது அவ்வளவு சுலபமானதாக இருக்கவில்லை.

உடனடியாகப் பயன்படுத்துவதற்கு உங்களுடைய சூழலை நேர்த்தியாகத் தயார்படுத்துவதற்குப் பல வழிகள் இருக்கின்றன. நீங்கள் ஆரோக்கியமான உணவைச் சமைக்க விரும்பினால், சமைப்பதற்குத் தேவையான எல்லாப் பொருட்களையும் முதல் நாளன்று இரவே மேடையின்மீது எடுத்து வைத்துவிடுங்கள். காலையில் நீங்கள் எழுந்திருக்கும்போது, சமைப்பது சுலபமானதாக இருக்கும்.

- நீங்கள் அதிகமாக வரைய விரும்புகிறீர்களா? உங்களுடைய பென்சில்கள், நோட்டுப் புத்தகங்கள், வரைவதற்கான கருவிகள் போன்றவற்றை உங்கள் கைகளுக்கு எட்டும் தூரத்தில் உங்கள் மேசையின்மீது வைத்துவிடுங்கள்.
- நீங்கள் உடற்பயிற்சி செய்ய விரும்புகிறீர்களா? உடற்பயிற்சிக்கான உடையையும் காலணிகளையும் தண்ணீர் பாட்டிலையும் முன்கூட்டியே தயாராக எடுத்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள்.
- நீங்கள் ஆரோக்கியமான உணவை உட்கொள்ள விரும்புகிறீர்களா? வார இறுதி நாட்களில் பல்வேறு பழங்களைத் துண்டுதுண்டாக வெட்டித் தனித்தனி டப்பாக்களில் போட்டு உங்களுடைய குளிர்சாதனப் பெட்டிக்குள் வைத்துவிடுங்கள். பிறகு மறுவாரம் நெடுகிலும் நீங்கள் சாப்பிடுவதற்கு ஆரோக்கியமான உணவு தயாராகிவிடும்.

அதிக எதிர்ப்பு இல்லாமல் நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுவதற்கான எளிய வழிகள் இவை.

நீங்கள் இதே கொள்கையைப் பயன்படுத்தி, உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களைக் கடினமானவையாக ஆக்குவதற்கு உங்களுடைய சூழலை மாற்றியமைக்கலாம். நீங்கள் அளவுக்கதிகமாகத் தொலைக்காட்சி பார்க்கிறீர்கள் என்றால், ஒவ்வொரு முறை பார்த்து முடித்தப் பிறகும் அதன் ஒயரைக் கழற்றிவிடுங்கள். நீங்கள் பார்க்க விரும்புகின்ற நிகழ்ச்சியின் பெயரை உங்களால் வாய்விட்டு உரக்கக் கூற முடிந்தால் மட்டுமே மீண்டும் அந்த ஒயரைப் பிளக்கில் மாட்டுங்கள். மனம் போன போக்கில் எதையேனும் பார்ப்பதை இது தடுக்கும்.

அதுவும் சரிப்பட்டு வரவில்லை என்றால், ஒவ்வொரு முறையும் உங்கள் ரிமோட்டின் பேட்டரிகளை வெளியே எடுத்துவிடுங்கள். அடுத்த முறை நீங்கள் தொலைக்காட்சி பார்க்க விரும்பும்போது, அந்த பேட்டரிகளை ரிமோட்டிற்குள்

போடுவதற்குக் கூடுதலாகப் பத்து நொடிகள் ஆகும். சிக்கல் எவ்வளவு அதிகமாக இருக்கிறதோ, அப்பழக்கம் அவ்வளவு வேகமாக மறைந்துவிடும்.

முடிந்தபோதெல்லாம், மதிய உணவு நேரம்வரை நான் என்னுடைய அலைபேசியை வேறோர் அறையில் வைத்துவிடுகிறேன். அது என் பக்கத்தில் இருந்தால், நான் அதை அடிக்கடி எடுத்துப் பார்த்துக் கொண்டே இருப்பேன். ஆனால் அது இன்னோர் அறையில் இருந்தால், நான் அதைப் பற்றி அரிதாகவே சிந்திக்கிறேன். அங்கு போய் அதை எடுப்பது சிக்கலானதாக இருப்பதால், காரணமின்றி நான் அங்கே போக மாட்டேன். அதன் விளைவாக, எந்த இடையூறும் இல்லாமல் கூடுதலாக மூன்று அல்லது நான்கு மணிநேரம் என்னால் வேலை செய்ய முடிகிறது.

தேவையற்ற நடத்தைகளைத் தவிர்ப்பதில் சிறிதளவு சிக்கலே தேவைப்படுவது ஆச்சரியமூட்டுகிறது. நான் பீர் பாட்டில்களை என்னுடைய குளிர்சாதனப் பெட்டியில் பின்னால் தள்ளி ஒளித்து வைக்கும்போது, நான் குறைவாகக் குடிக்கிறேன். சமூக ஊடகச் செயலிகளை ('ஆப்ஸ்') என்னுடைய அலைபேசியிலிருந்து நான் நீக்கிவிடும்போது, அவற்றை நான் மீண்டும் தரவிறக்கம் செய்து பயன்படுத்துவதற்குள் பல வாரங்கள் கடந்திருக்கும். இந்த உத்திகள் எந்த அடிமைப் பழக்கத்தையும் கட்டுப்படுத்தாது, ஆனால் நம்மில் பலருக்கு, சிறிதளவு சிக்கல் போதுமானதாக இருக்கிறது.

நடத்தை மாற்றத்தை நாம் ஒரு தனிநபராகவோ, அல்லது ஒரு பெற்றோராக, ஒரு பயிற்றுவிப்பாளராக, அல்லது ஒரு தலைவராக அணுகினாலும் சரி இல்லாவிட்டாலும் சரி, பின்வரும் கேள்வியை நம்மிடம் நாமே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டியது முக்கியம்: "சரியான விஷயங்களைச் செய்வது சுலபமானதாக இருக்கின்ற ஓர் உலகத்தை நாம் எவ்வாறு வடிவமைப்பது?" உங்கள் வாழ்வின் முக்கியமான நடவடிக்கைகள் நீங்கள் செய்வதற்கு மிகவும் சுலபமானவையாக இருக்கும் விதத்தில் உங்கள் வாழ்க்கையை மீண்டும் வடிவமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- மனித நடத்தையானது 'குறைவான முயற்சி' விதியைப் பின்பற்றுகிறது. எந்த விஷயத்திற்கு மிகக் குறைவான உழைப்பு தேவைப்படுகிறதோ, அதை நோக்கியே நாம் இயல்பாக ஈர்க்கப்படுகிறோம்.
- சரியான விஷயத்தைச் செய்வது கூடுமானவரை சுலபமாக இருக்கின்ற ஒரு சூழலை உருவாக்குங்கள்.
- நல்ல நடத்தைகளுடன் தொடர்புடைய சிக்கல்களைக் குறைத்துக் கொள்ளுங்கள். சிக்கல்கள் குறைவாக இருக்கும்போது, பழக்கங்கள் சுலபமாகின்றன.
- மோசமான நடத்தைகளுடன் தொடர்புடைய சிக்கல்களை அதிகரித்துக் கொள்ளுங்கள். சிக்கல்கள் அதிகமாகும்போது, பழக்கங்கள் கடினமாகின்றன.
- எதிர்கால நடவடிக்கைகள் சுலபமானவையாக இருக்கும் விதத்தில் உங்கள் சூழலை நேர்த்தியாக ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

13
காலம் தாழ்த்தும் பழக்கத்தை இரண்டு-நிமிட விதியைப் பயன்படுத்தி நிறுத்துவது எப்படி

டுவைலா தார்ப் என்ற பெண்மணி நவீன காலகட்டத்தின் மாபெரும் நடனக் கலைஞர்களில் ஒருவர். அவர் ஒரு பிரபல நடன இயக்குநரும்கூட. அவர் தன் நடன வாழ்க்கையின் பெரும்பகுதியை உலகம் நெடுகிலும் தன்னுடைய சொந்த நடன நிகழ்ச்சிகளை நடத்துவதில் செலவிட்டுள்ளார். தன்னுடைய வெற்றிக்குத் தன்னுடைய எளிய தினசரிப் பழக்கங்கள் ஒரு முக்கியக் காரணம் என்று அவர் கூறுகிறார்.

"நான் தினமும் ஒரு சம்பிரதாயத்தைக் கடைபிடிக்கிறேன். நான் தினமும் காலையில் ஐந்தரை மணிக்கு எழுந்து, உடற்பயிற்சி செய்வதற்கான உடையை அணிந்து கொண்டு, என் வீட்டைவிட்டு வெளியே வந்து ஒரு டாக்ஸியைப் பிடித்து, என்னுடைய உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போகும்படி அந்த ஓட்டுநரிடம் நான் கூறுகிறேன். அந்த மையத்தில் இரண்டு மணிநேரம் நான் பயிற்சி செய்கிறேன்."

அவர் மேலும் தொடருகிறார்: "நான் கூறுகின்ற சம்பிரதாயம் அந்த உடற்பயிற்சி மையத்தில் நான் செய்கின்ற பயிற்சிகள் அல்ல. அந்த டாக்ஸிதான் அந்த வழக்கம். எங்கே போக வேண்டும் என்று நான் அந்த டாக்ஸி ஓட்டுநரிடம் கூறியவுடன், நான் அந்த சம்பிரதாயத்தை நிறைவு செய்கிறேன்.

"அது ஓர் எளிய நடவடிக்கைதான், ஆனால் தினமும் காலையில் ஒரே விதத்தில் அதைச் செய்வது, நான் அதை மீண்டும் மீண்டும் செய்வதை சுலபமாக்குகிறது. நான் என்றேனும் அந்த வழக்கத்தைத் தவறவிட்டுவிடுவதற்கான வாய்ப்பை அல்லது அதை வித்தியாசமாகச் செய்வதற்கான வாய்ப்பை அது குறைக்கிறது. என்னுடைய தினசரி வழக்கங்களில் ஒன்றாக இருக்கின்ற அந்த நடவடிக்கையை அதன் பிறகு நான் ஒருபோதும் நினைவில் வைத்திருக்க வேண்டியதில்லை."

தினமும் காலையில் ஒரு டாக்ஸி பிடிப்பது ஒரு சிறிய நடவடிக்கைதான், ஆனால் நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதிக்கான ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டு அது.

தினமும் நம்முடைய 40-50 சதவீத நடவடிக்கைகள் பழக்கத்தின் காரணமாகவே மேற்கொள்ளப்படுவதாக ஆராய்ச்சியாளர்கள் கணிக்கின்றனர். இது அதிகம்தான், ஆனால் உங்களுடைய பழக்கங்கள் இந்த எண்ணிக்கை கூறுவதைவிட மிக அதிகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. பழக்கங்கள் என்பவை நாம் நம்முடைய பிரக்ஞையின்றி மேற்கொள்ளுகின்ற தேர்ந்தெடுப்புகளாகும். இந்த தேர்ந்தெடுப்புகள், அவற்றைத் தொடர்ந்து மேற்கொள்ளப்படுகின்ற பிரக்ஞையுடன்கூட தீர்மானங்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்றன. ஒரு பழக்கத்தை ஒருசில நொடிகளில் நாம் நிறைவேற்றிவிடலாம், ஆனால் நீங்கள் அதன் பிறகு மேற்கொள்ளவிருக்கின்ற அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் அது வடிவமைக்கிறது.

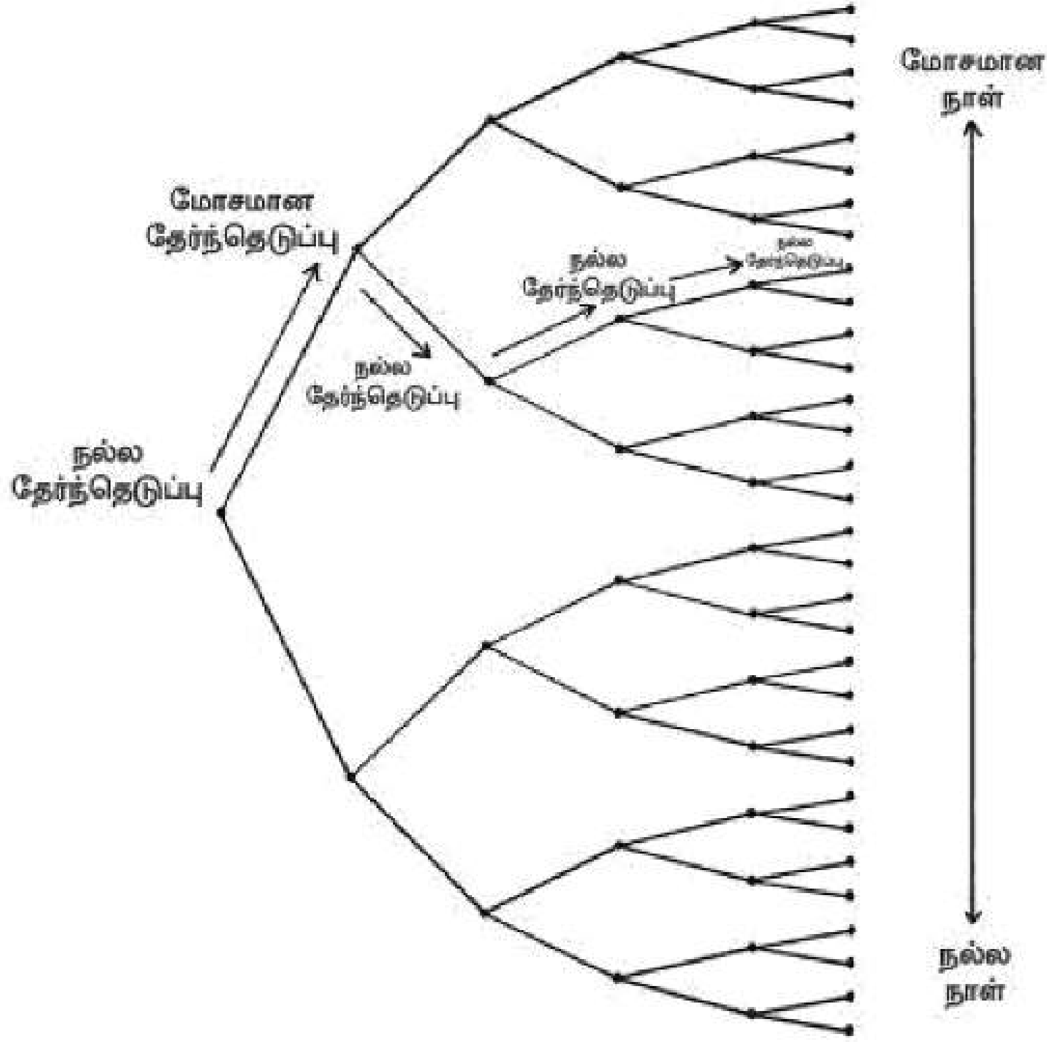
புதிதாக ஒன்றைச் செய்யத் தொடங்குவதைவிட, ஏற்கனவே நீங்கள் செய்து கொண்டிருப்பதைத் தொடருவது அதிக சுலபமானதாக இருக்கிறது. ஒரு மோசமான படத்தை முழுவதுமாக இரண்டு மணிநேரம் நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள். வயிறு நிறைந்துவிட்டது என்று தெரிந்தும்கூட உங்கள் கையில் இருக்கும் நொறுக்குத்தீனியை நீங்கள் தொடர்ந்து கொறிக்கிறீர்கள். உங்கள் அலைபேசியை 'ஒரே ஒரு நொடி' பார்க்கத் தொடங்கி, பிறகு இருபது நிமிடங்களாகத் தொடர்ந்து அந்தத் திரையையே நீங்கள் வெறித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். இவ்விதத்தில், நீங்கள் சிந்திக்காமல் மேற்கொள்ளுகின்ற பழக்கங்கள் நீங்கள் சிந்தனையோடு மேற்கொள்ளுகின்ற தேர்ந்தெடுப்புகளைத் தீர்மானிக்கின்றன.

தினமும் மாலையில் சுமார் ஐந்தேகால் மணியை ஒட்டிய ஒரு சிறு கணம்

என்னுடைய அன்றைய எஞ்சிய இரவு எப்படி இருக்கும் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது. என் மனைவி தன் வேலை முடிந்து வீட்டிற்கு வரும் நேரம் அது. அவர் வீட்டிற்குள் நுழைந்தவுடன், நாங்கள் எங்களுடைய உடற்பயிற்சிக்கான ஆடையை அணிந்து கொண்டு நேராக உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போவோம் அல்லது சோபாவில் உட்கார்ந்து கொண்டு, ஏதேனும் உணவை ஆர்டர் செய்துவிட்டு, தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்போம். டுவைலா தார்ப்பின் டாக்ஸி சம்பிரதாயம்போலவே, நான் என்னுடைய உடற்பயிற்சிக்கான ஆடையை அணிந்து கொள்ளுவது என்னுடைய சம்பிரதாயமாகும். நான் அந்த ஆடையை அணிந்து கொண்டுவிட்டால், நிச்சயமாக உடற்பயிற்சி நிகழும். உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போவது, எந்த உடற்பயிற்சிகளைச் செய்ய வேண்டும் என்று தீர்மானிப்பது போன்ற மற்ற அனைத்தும் நான் அந்த முதல் அடியை எடுத்து வைத்தவுடன் மிக சுலபமாக நிகழும்.

தினமும் ஒருசில கணங்கள் ஒரு மிகப் பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. இவற்றை நான் 'தீர்மானிக்கும் கணங்கள்' என்று அழைக்கிறேன். அவற்றில் சில பின்வருமாறு: உணவை வெளியேயிருந்து வரவழைப்பதா அல்லது வீட்டில் சமைப்பதா என்று நீங்கள் தீர்மானிக்கும் கணம். உங்களுடைய காரில் வெளியே செல்லுவதா அல்லது பைக்கில் செல்லுவதா என்று நீங்கள் தீர்மானிக்கும் கணம். உங்களுடைய வீட்டு வேலைகளைச் செய்வதா அல்லது தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதா என்று நீங்கள் தீர்மானிக்கும் கணம். இந்தத் தேர்ந்தெடுப்புகள் எல்லாமே உங்களுடைய தீர்மானத்தைப் பொருத்தவை.

தீர்மானிக்கும் கணங்கள்



படம் 14: தீர்மானிக்கின்ற கணங்களின்போது மேற்கொள்ளப்படுகின்ற ஆரோக்கியமான மற்றும் ஆக்கபூர்வமான ஒருசில தேர்ந்தெடுப்புகள்தாம் ஒரு நாள் நல்ல நாளாக அமைகிறதா அல்லது மோசமான நாளாக அமைகிறதா என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன. இந்தத் தேர்ந்தெடுப்புகள் ஒன்றுசேர்ந்து மிக வித்தியாசமான விளைவுகளை உருவாக்குகின்றன.

தீர்மானிக்கும் கணங்கள்தாம் உங்களுடைய எதிர்கால வாய்ப்புகளைத் தீர்மானிக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஓர் உணவகத்திற்குள் நுழைவது ஒரு தீர்மானிக்கும் கணமாகும். ஏனெனில், நீங்கள் என்ன சாப்பிடுவீர்கள் என்பதை அது தீர்மானிக்கிறது. நீங்கள் என்ன உணவு ஆர்டர் செய்வீர்கள் என்பது உங்களுடைய கட்டுப்பாட்டில்தான் இருக்கிறது என்றாலும், மெனுவில் இருக்கின்ற ஒரு பொருளை மட்டுமே உங்களால் ஆர்டர் செய்ய முடியும். நீங்கள் ஒரு சைவ உணவகத்திற்குச் சென்றால், அங்கு அசைவ உணவை உங்களால் ஆர்டர் செய்ய முடியாது. எது

இருக்கிறதோ, அதிலிருந்து நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்தாக வேண்டும். எனவே, முதலில் நீங்கள் மேற்கொள்ளும் தேர்ந்தெடுப்புதான் (எந்த உணவகத்திற்குப் போவது என்ற தேர்ந்தெடுப்புதான்) மற்றவற்றைத் தீர்மானிக்கிறது.

நம்முடைய பழக்கங்கள் நம்மை எங்கே இட்டுச் செல்லுகின்றனவோ, அது நம்மை மட்டுப்படுத்துகிறது. அதனால்தான், உங்கள் நாள் நெடுகிலும் தீர்மானிக்கும் கணங்களைச் சரியாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுவது முக்கியமானதாக இருக்கிறது. ஒவ்வொரு நாளும் பல கணங்களால் ஆனது. ஆனால், பழக்கம் காரணமாக நீங்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற ஒருசில தேர்ந்தெடுப்புகள்தாம் நீங்கள் பயணிக்கும் பாதையைத் தீர்மானிக்கின்றன. இச்சிறிய தேர்ந்தெடுப்புகள் ஒன்றுசேர்ந்து, அடுத்த ஒருசில மணிநேரத்தை அல்லது ஒருசில நாட்களை நீங்கள் எப்படிச் செலவிடுவீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன.

இரண்டு-நிமிட விதி

சிறிது சிறிதாகத் துவக்க வேண்டும் என்று உங்களுக்குத் தெரிந்திருந்தாலும்கூட, பெரிய அளவில் துவக்குவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. நீங்கள் ஒரு மாற்றத்தை உருவாக்குவதைப் பற்றிக் கனவு காணும்போது, அளவுக்கதிகமான உற்சாகத்தின் காரணமாக, மிக விரைவில் மிக அதிகமாகச் செய்ய நீங்கள் முயற்சிக்கிறீர்கள். இந்தப் போக்கைக் கையாளுவதற்கு எனக்குத் தெரிந்த ஒரு நல்ல வழி 'இரண்டு-நிமிட விதி'யைப் பயன்படுத்துவது. "நீங்கள் ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் துவக்கும்போது, அதைச் செய்வதற்கு இரண்டு நிமிடங்களுக்குக் குறைவாகவே ஆக வேண்டும்," என்று அவ்விதி கூறுகிறது.

கிட்டத்தட்ட எந்தவொரு பழக்கத்தையும் ஓர் இரண்டு-நிமிட வேலையாக நம்மால் ஆக்கிக் கொள்ள முடியும்:

- 'தினமும் இரவில் படுக்கச் செல்லுவதற்கு முன்பு படி' என்பது 'ஒரு பக்கம் படி' என்று ஆகிறது.
- 'இருபது நிமிடங்கள் யோகா பயிற்சி செய்' என்பது 'யோகா பாயை வெளியே எடு' என்று ஆகிறது.
- 'தேர்வுக்குப் படி' என்பது 'நோட்டுப் புத்தகத்தைத் திற' என்று ஆகிறது.
- 'துணிகளை மடித்து வை' என்பது 'ஒரு சட்டையை மடி' என்று ஆகிறது.
- 'மூன்று மைல் தூரம் ஓடு' என்பது 'ஷூக்களை அணிந்து கொள்' என்று ஆகிறது.

உங்களுடைய பழக்கங்களைத் துவக்குவது சுலபமானதாக இருக்கும்படி செய்வதுதான் இதன் நோக்கம். எவரொருவராலும் ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்ய முடியும், ஒரு பக்கம் படிக்க முடியும், ஒரு துணியை மடித்து வைக்க முடியும். இது ஒரு சக்திவாய்ந்த உத்தியாகும். ஏனெனில், சரியான விஷயத்தை நீங்கள் செய்யத் தொடங்கியவுடன், அதைத் தொடர்ந்து செய்வது சுலபமானதாக ஆகிவிடுகிறது. ஒரு புதிய பழக்கம் ஒரு சவாலான விஷயம்போலத் தோன்றக்கூடாது. அதைப் பின்தொடருகின்ற நடவடிக்கைகள் சவாலானவையாக இருக்கலாம், ஆனால் முதல் இரண்டு நிமிடங்கள் சுலபமானவையாக இருக்க வேண்டும். உங்களை அதிக ஆக்கபூர்வமான ஒரு பாதைக்கு இயல்பாக அழைத்துச் செல்லுகின்ற ஒரு பழக்கம்தான் உங்களுக்குத் தேவை.

உங்களுடைய இலக்குகளை 'மிக சுலபமானவை' என்பதில் தொடங்கி 'மிகக் கடினமானவை' என்று வகைப்படுத்துவதன் மூலம், நீங்கள் விரும்புகின்ற

விளைவுக்கு உங்களை இட்டுச் செல்லக்கூடிய பழக்கங்கள் எவை என்பதை உங்களால் கண்டுபிடித்துவிட முடியும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு மராத்தான் போட்டியில் ஓடுவது மிகவும் கடினமானது. மூன்று மைல் தூரம் ஓடுவது கடினமானது. பத்தாயிரம் அடிகள் நடப்பது ஓரளவுக்குக் கடினமானது. பத்து நிமிடங்கள் நடப்பது சுலபமானது. உங்களுடைய ஷூக்களை அணிந்து கொள்ளுவது மிகவும் சுலபமானது. ஒரு மராத்தான் ஓட்டத்தில் கலந்து கொண்டு ஓடுவது உங்கள் இலக்காக இருக்கலாம். ஆனால் உங்களுடைய ஷூக்களை அணிந்து கொள்ளுவதுதான் உங்களுடைய துவக்கப் பழக்கமாகும். இரண்டு-நிமிட விதியை நீங்கள் இப்படித்தான் பின்பற்றியாக வேண்டும்.

ஒரு பக்கம் படிப்பது, ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்வது, ஒரு விற்பனை அழைப்பு விடுப்பது போன்றவற்றைப் பற்றி உற்சாகம் கொள்ளுவது அபத்தம் என்று மக்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் ஒரு விஷயத்தைச் செய்வது இங்கு நோக்கமல்ல. ஒன்றைத் துவக்கும் பழக்கத்தில் மேதமை பெறுவதுதான் இங்கு நோக்கமாகும். ஒரு பழக்கத்தில் நீங்கள் மேம்பட விரும்பினால், முதலில் அப்பழக்கத்தை நீங்கள் உங்களிடம் நிலைப்படுத்தியாக வேண்டும். ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்குதல் என்ற அடிப்படைத் திறமையையே உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியவில்லை என்றால், நீங்கள் அப்பழக்கத்தில் மேதமை பெறுவதற்கான வாய்ப்பு மிகவும் குறைவுதான். ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்கத்திலேயே கச்சிதமாகக் கடைபிடிக்க முயற்சிப்பதற்கு பதிலாக, சுலபமான விஷயத்தை தினமும் ஒழுங்காகச் செய்வதன்மீது முதலில் கவனம் செலுத்துங்கள்.

மிகவும் சுலபமானது	சுலபமானது	மிதமானது	கடினமானது	மிகவும் கடினமானது
உங்களுடைய ஷூக்களை அணிந்து கொள்ளுவது	பத்து நிமிடங்கள் நடப்பது	பத்தாயிரம் அடிகள் நடப்பது	மூன்று மைல் ஓடுவது	ஒரு மராத்தான் ஓட்டத்தில் ஓடுவது
ஒரே ஒரு வாக்கியத்தை எழுதுவது	ஒரு பத்தி எழுதுவது	ஓராயிரம் வார்த்தைகள் எழுதுவது	ஐயாயிரம் வார்த்தைகளைக் கொண்ட ஒரு கட்டுரையை எழுதுவது	ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவது
உங்களுடைய நோட்டுப் புத்தகத்தைத் திறப்பது	பத்து நிமிடங்கள் படிப்பது	மூன்று மணிநேரம் படிப்பது	முதல் வகுப்பில் தேர்ச்சி பெறுவது	ஒரு பிஎச்.டி. பட்டம் பெறுவது

ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்குவதில் நீங்கள் திறமை படைத்தவராக ஆகிவிட்டால், அடுத்த இரண்டு நிமிடங்கள் ஒரு பெரிய வழக்கத்தின் ஒரு துவக்க சம்பிரதாயமாக ஆகிவிடும். இது பழக்கங்களை சுலபமானவையாக ஆக்குவதோடு மட்டுமல்லாமல், ஒரு கடினமான திறமையில் மேதமை பெறுவதற்கான கச்சிதமான வழியாகவும் இருக்கிறது. துவக்கம் சுலபமாக இருக்கும்போது, மற்றவை தாமாகப் பின்தொடரும்.

இரண்டு-நிமிட விதி ஒரு தந்திரம்போல சிலருக்குத் தோன்றக்கூடும். உங்களுடைய உண்மையான இலக்கு வெறுமனே இரண்டு நிமிடங்கள் வேலை செய்வது அல்ல என்பதை நீங்கள் அறிந்திருப்பதால், இது உங்களை நீங்களே முட்டாளாக்கிக் கொள்ளும் காரியம்போலத் தோன்றக்கூடும். யாரும் ஒரே ஒரு பக்கத்தைப்

படிப்பதையோ அல்லது ஒரே ஒரு முறை தண்டால் எடுப்பதையோ இலக்காக்கிக் கொள்ளுவதில்லை.

இரண்டு-நிமிட விதி உங்கள்மீது திணிக்கப்படுவதுபோல உங்களுக்குத் தோன்றினால், பின்வரும் உத்தியை முயற்சித்துப் பாருங்கள்: ஒரு செயலை இரண்டு நிமிடங்களுக்குச் செய்துவிட்டுப் பிறகு நிறுத்திக் கொள்ளுங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, வெளியே இரண்டு நிமிடங்கள் ஓடுங்கள், பிறகு நிறுத்திக் கொள்ளுங்கள். தியானம் செய்யத் தொடங்குங்கள், பிறகு இரண்டு நிமிடங்களில் அதை நிறுத்திவிடுங்கள். ஓர் அந்நிய மொழியைப் படியுங்கள், ஆனால் இரண்டு நிமிடங்களில் அதை நிறுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

என்னுடைய வாசகர்களில் ஒருவர் இந்த உத்தியைப் பயன்படுத்தி 45 கிலோ எடையைக் குறைத்தார். துவக்கத்தில், அவர் தினமும் உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் சென்றார், ஆனால் ஐந்து நிமிடங்களுக்கு மேல் உடற்பயிற்சி செய்யப் போவதில்லை என்று அவர் தனக்குத் தானே கூறிக் கொண்டார். எனவே, அவர் அங்கு சென்று, ஐந்து நிமிடங்கள் உடற்பயிற்சி செய்துவிட்டு, பிறகு அங்கிருந்து வெளியேறிவிடுவார். ஒருசில வாரங்களுக்குப் பிறகு, "நான் எப்படியும் இங்கு வரத்தான் செய்கிறேன். நான் ஏன் இன்னும் சிறிது நேரம் உடற்பயிற்சி செய்யக்கூடாது?" என்று அவர் யோசித்தார். ஒருசில ஆண்டுகளில் அவருடைய கூடுதல் எடை முற்றிலுமாகக் கரைந்துவிட்டது.

டைரி எழுதுவது இதற்கான இன்னோர் எடுத்துக்காட்டு. தங்களுடைய எண்ணங்களை எழுத்தில் வடிப்பதன் மூலம் கிட்டத்தட்ட எல்லோராலும் பயன் பெற முடியும். ஆனால் பெரும்பாலான மக்கள் ஒருசில நாட்களில் அப்பழக்கத்தைக் கைவிட்டுவிடுகின்றனர் அல்லது முற்றிலுமாகத் தவிர்த்துவிடுகின்றனர். ஏனெனில், அது அவர்களுக்கு ஒரு கூடுதல் வேலைபோலத் தோன்றுகிறது. இது ஒரு வேலை என்ற நினைப்பு வருவதற்குள் அதை எழுதி முடித்துவிட வேண்டும். பிரிட்டனைச் சேர்ந்த ஒரு தலைமைத்துவ ஆலோசகரான கிரெக் மெக்கியோன் டைரி எழுதும் பழக்கத்தைத் துவக்கியபோது, தான் எழுத விரும்பியதைவிடக் குறைவாக எழுதினார். அது ஒரு தொல்லை என்று தோன்றுவதற்கு முன்பாக அவர் அதை நிறுத்திக் கொண்டார். பிரபல நூலாசிரியரான எர்னெஸ்ட் ஹெம்மிங்வேகூட இந்த அறிவுரையில் நம்பிக்கை கொண்டிருந்தார். "எழுத்து நன்றாகப் போய்க் கொண்டிருக்கும்போது அதை நிறுத்துவதுதான் சிறந்தது," என்று அவர் கூறினார்.

இந்த வகையான உத்திகள் இன்னொரு விதத்திலும் உதவுகின்றன: நீங்கள் எந்த அடையாளத்தை உருவாக்க விரும்புகிறீர்களோ, அதை அவை வலியுறுத்துகின்றன. நீங்கள் தொடர்ந்து ஐந்து நாட்கள் உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் சென்றால் - அது வெறும் இரண்டு நிமிடங்களுக்காக என்றாலும்கூட - நீங்கள் உங்களுடைய புதிய அடையாளத்தை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு கட்டுக்கோப்பான உடலைப் பெறுவதைப் பற்றிக் கவலைப்படவில்லை. உடற்பயிற்சியை ஒருபோதும் தவறவிடாத ஒரு நபராக ஆவதன்மீது நீங்கள் கவனம் செலுத்திக் கொண்டிருக்கிறீர்கள். நீங்கள் எத்தகைய நபராக இருக்க விரும்புகிறீர்களோ, அதை உறுதிப்படுத்துகின்ற ஒரு சிறிய நடவடிக்கையை நீங்கள் மேற்கொள்ளுகிறீர்கள்.

பழக்கங்களைச் செதுக்குவதற்கான எடுத்துக்காட்டுகள்

பழக்கம்	காலையில் சீக்கிரம் எழுவது	சைவம் சாப்பிடுபவராக ஆவது	உடற்பயிற்சி செய்யத் தொடங்குவது
முதலாம் நிலை	தினமும் இரவில் 10 மணிக்கு வீடு திரும்பிவிடுங்கள்.	மூன்று வேளைகளும் காய்கறிகளை உண்ணுங்கள்.	உடற்பயிற்சிக்கான உடையை அணிந்து கொள்ளுங்கள்.
இரண்டாம் நிலை	தொலைக்காட்சி, அலைபேசி போன்ற எல்லாவற்றையும் தினமும் இரவு 10 மணிக்கு அணைத்துவிடுங்கள்.	நான்கு கால்களைக் கொண்ட விலங்குகளை உட்கொள்ளுவதை நிறுத்துங்கள் (பன்றி, ஆடு, மாடு போன்றவை).	வெளியே சிறிது தூரம் நடந்துவிட்டு வாருங்கள்.
மூன்றாம் நிலை	தினமும் இரவு 10 மணிக்குப் படுக்கைக்குப் போய்விடுங்கள் (ஒரு புத்தகம் படியுங்கள் அல்லது உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரோடு பேசுங்கள்).	இரண்டு கால்களைக் கொண்ட விலங்குகளை உட்கொள்ளுவதை நிறுத்துங்கள் (கோழி, வாத்து போன்றவை).	உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் சென்று ஐந்து நிமிடங்கள் பயிற்சி செய்துவிட்டு வந்துவிடுங்கள்.
நான்காம் நிலை	தினமும் இரவு 10 மணிக்கு விளக்கை அணைத்துவிடுங்கள்.	கால்கள் இல்லாத விலங்குகளை உட்கொள்ளுவதை நிறுத்துங்கள் (மீன், ஸ்கேலப் போன்றவை).	வாரம் ஒரு முறையாவது பதினைந்து நிமிடங்கள் உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள்
ஐந்தாம் நிலை	தினமும் காலையில் 6 மணிக்கு எழுந்துவிடுங்கள்.	விலங்குகளிலிருந்து வருகின்ற பொருட்களை உட்கொள்ளுவதை நிறுத்துங்கள் (முட்டை போன்றவை).	வாரத்திற்கு மூன்று முறை உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள்

மாற்றத்தைப் பற்றி இந்த வழியில் நாம் அரிதாகவே சிந்திக்கிறோம். ஏனெனில், எல்லோருமே இறுதி விளைவைப் பற்றித்தான் நினைக்கின்றனர். ஒரே ஒரு தண்டால் எடுப்பது உடற்பயிற்சி செய்யாமல் இருப்பதைவிட நல்லது. ஒரு நிமிடம் கித்தார் பயிற்சி செய்வது அதைப் பயிற்சி செய்யாமல் இருப்பதைவிட நல்லது. ஒரு நிமிடம் படிப்பது ஒரு புத்தகத்தைக் கையிலேயே எடுக்காமல் இருப்பதைவிட நல்லது. ஒன்றைச் செய்யாமல் இருப்பதைவிட அதைக் குறைவாகச் செய்வது சிறந்ததுதான்.

நீங்கள் ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்கி, தினமும் அதைக் கடைபிடித்து வரும்போது, இரண்டு-நிமிட விதியைப் 'பழக்கத்தைச் செதுக்குதல்' என்ற ஓர் உத்தியுடன் சேர்த்து நீங்கள் பயன்படுத்தலாம். அது உங்களுடைய உச்சகட்ட இலக்கை நோக்கி உங்களை உந்தித் தள்ளும். நீங்கள் எந்த நடத்தையை உங்களிடம் வளர்த்தெடுக்க

விரும்புகிறீர்களோ, அதைப் பல நிலைகளாகப் பிரித்துக் கொண்டு, ஒவ்வொரு நிலையிலும் இரண்டு நிமிடங்களைச் செலவிடுங்கள். இப்படி ஒவ்வொரு நிலையாக முன்னேறி, இறுதியில் அப்பழக்கத்தில் நீங்கள் திறமை பெற்றுவிடுவீர்கள்.

வாழ்வில் எந்தவோர் இலக்கையும் ஓர் இரண்டு-நிமிட நடத்தையாக மாற்றிவிடலாம்: 'நான் ஓர் ஆரோக்கியமான, நீண்ட வாழ்க்கையை வாழ விரும்புகிறேன் > நான் திடகாத்திரமாக இருக்க வேண்டும் > நான் உடற்பயிற்சி செய்ய வேண்டும் > நான் என்னுடைய உடற்பயிற்சிக்கான உடையை அணிந்து கொள்ள வேண்டும்.' 'நான் ஒரு மகிழ்ச்சியான திருமண வாழ்க்கையைப் பெற்றிருக்க விரும்புகிறேன் > நான் ஒரு நல்ல வாழ்க்கைத்துணைவராக இருக்க வேண்டும் > என்னுடைய துணைவியின் வாழ்க்கையை சுலபமாக்குவதற்கு தினமும் எதையேனும் நான் செய்தாக வேண்டும் > அடுத்த வாரம் நான் சமைக்க வேண்டும்.'

ஒரு பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்க நீங்கள் சிரமப்படும்போதெல்லாம், இந்த இரண்டு-நிமிட உத்தியை நீங்கள் பயன்படுத்தலாம். உங்களுடைய பழக்கங்களை சுலபமாக்குவதற்கான ஓர் எளிய வழி இது.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- பழக்கங்களை ஒருசில நொடிகளில் நிறைவேற்றிவிடலாம், ஆனால் அவை தொடர்ந்து மணிக்கணக்கில் உங்கள் நடத்தையின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்றன.
- தீர்மானிக்கும் கணங்களில்தான் பல பழக்கங்கள் நிகழுகின்றன. நீங்கள் மேற்கொள்ளும் தீர்மானம் உங்களை ஓர் ஆக்கபூர்வமான நாளை நோக்கி வழிநடத்தும் அல்லது ஓர் ஆக்கபூர்வமற்ற நாளை நோக்கி வழிநடத்தும்.
- "நீங்கள் ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் துவக்கும்போது, அதைச் செய்வதற்கு இரண்டு நிமிடங்களுக்கும் குறைவாகவே ஆக வேண்டும்," என்று இரண்டு-நிமிட விதி கூறுகிறது.
- ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொண்ட பிறகுதான் அதை உங்களால் மேம்படுத்த முடியும்.

14

நல்ல பழக்கங்களைத் தவிர்க்க முடியாதவையாகவும் மோசமான பழக்கங்களை சாத்தியமற்றவையாகவும் ஆக்குவது எப்படி

1830ம் ஆண்டின் கோடைக்காலத்தில், பிரெஞ்சு நூலாசிரியரான விக்டர் ஹியூகோ ஒரு சாத்தியமற்றக் காலக்கெடுவை எதிர்கொண்டிருந்தார். பன்னிரண்டு மாதங்களுக்கு முன்பு, ஒரு புதிய புத்தகத்தை எழுதித் தருவதாக அவர் தன்னுடைய பதிப்பாளருக்கு வாக்குக் கொடுத்திருந்தார். ஆனால் எழுதுவதற்கு பதிலாக, அவர் அந்த ஆண்டு வேறு பல விஷயங்களில் ஈடுபட்டதால், புத்தகம் எழுதுவது தாமதமாகியது. இதனால் எரிச்சலடைந்த அந்தப் பதிப்பாளர், ஆறு மாதங்களுக்குள் அப்புத்தகம் எழுதி முடிக்கப்பட்டாக வேண்டும் என்று விக்டரிடம் கண்டிப்பாகக் கூறிவிட்டார். 1831ம் ஆண்டு பிப்ரவரி மாதம் அப்புத்தகம் எழுதி முடிக்கப்பட்டாக வேண்டியிருந்தது.

காலம் தாழ்த்தும் பழக்கத்தை முறியடிப்பதற்காக ஹியூகோ ஒரு விநோதமான திட்டத்தை வகுத்தார். அவர் தன்னுடைய ஆடைகள் அனைத்தையும் சேகரித்து, ஒரு பெரிய அலமாரியில் அவற்றைப் பூட்டி வைத்துவிடும்படி தன்னுடைய உதவியாளரிடம் கூறினார். ஒரு பெரிய சால்வையைத் தவிர, அணிவதற்கு அவருக்கு வேறு எதுவும் இருக்கவில்லை. வெளியே அணிந்து செல்லுவதற்குப் பொருத்தமான ஆடைகள் இல்லாததால், அவர் தன் வீட்டில் இருந்தபடியே தன்னுடைய நேரம் முழுவதையும் எழுதுவதில் செலவிட்டார். அவருக்கு விதிக்கப்பட்டக் காலக்கெடுவுக்கு இரண்டு வாரங்களுக்கு முன்பு, 1831ம் ஆண்டு ஜனவரி 14ம் நாளன்று, 'த ஹன்ச்பேக் ஆஃப் நாட்டர்டேம்' என்ற நூல் வெளியாயிற்று.

சில சமயங்களில், வெற்றி என்பது நல்ல பழக்கங்களை சுலபமானவையாக ஆக்குவதைப் பற்றியதாக அல்லாமல், மோசமான பழக்கங்களைக் கடினமாக்குவதைப் பற்றியதாக இருக்கிறது. நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம் இது. அதாவது, எந்த மோசமான பழக்கத்தை நீங்கள் விட்டொழிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அதைக் கடினமானதாக ஆக்க வேண்டும். உங்களுடைய திட்டங்களை முழுமையாகச் செயல்படுத்துவதில் உங்களுக்குப் பிரச்சனை இருந்தால், விக்டர் ஹியூகோவிடமிருந்து நீங்கள் பாடம் கற்றுக் கொண்டு, 'அர்ப்பணிப்புக் கருவி' ஒன்றை உருவாக்குவதன் மூலம் உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களை அதிகக் கடினமானவையாக ஆக்கிவிடலாம். அர்ப்பணிப்புக் கருவி என்பது உளவியலாளர்கள் கண்டுபிடித்துள்ள ஒரு பெயராகும்.

ஓர் அர்ப்பணிப்புக் கருவி என்பது எதிர்காலத்தில் உங்களுடைய நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற உங்களுடைய ஒரு நிகழ்காலத் தேர்ந்தெடுப்பாகும். உங்களை மோசமான பழக்கங்களிலிருந்து விடுவித்து, நல்ல பழக்கங்களுடன் பிணைத்து, உங்களுடைய எதிர்கால நடத்தையைத் தீர்மானிப்பதற்கான ஒரு வழி இது. விக்டர் ஹியூகோ தன்னுடைய எழுத்தின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்காகத் தன்னுடைய ஆடைகள் அனைத்தையும் பூட்டி வைத்தபோது, அவர் ஓர் அர்ப்பணிப்புக் கருவியை உருவாக்கிக் கொண்டிருந்தார்.

அத்தகைய ஒரு கருவியை உருவாக்குவதற்குப் பல வழிகள் இருக்கின்றன. நீங்கள் அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுவதைக் கட்டுப்படுத்த விரும்பினால்,

குறைவான அளவு உணவைத் தயாரியுங்கள். ஒரு போட்டிக்கு முன்பாக எடைச் சோதனைக்கு உட்பட வேண்டியிருக்கும்போது, தடகள வீரர்கள், அப்போட்டிக்கு ஒரு வாரத்திற்கு முன்பிலிருந்து தங்களுடைய பர்ஸை வீட்டிலேயே விட்டுவிட்டுச் செல்லுகின்றனர். கையில் பணமிருந்தால் துரித உணவு வாங்குவதற்கான சபலம் ஏற்படும் என்பதாலும், அந்த உணவை உட்கொண்டால் தங்கள் எடை அதிகரிக்கும் என்பதாலும் அவர்கள் அவ்வாறு செய்கின்றனர்.

இன்னோர் எடுத்துக்காட்டைப் பார்க்கலாம். என்னுடைய நண்பர் தன்னுடைய இணையத்திற்கான மின்தொடர்பை இரவு பத்து மணிக்குத் துண்டிப்பதற்கான ஒரு கருவியைப் பயன்படுத்துகிறார். இணையத்தின் தொடர்பு துண்டிக்கப்பட்டவுடன், படுக்கப் போவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டதை அவர் அறிவார்.

அர்ப்பணிப்புக் கருவிகள் பயனுள்ளவை. ஏனெனில், நீங்கள் சபலத்திற்கு பலியாவதற்கு முன்பாக நல்ல நோக்கங்களை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ள அவை உங்களுக்கு உதவுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, நான் ஓர் உணவகத்தில் உணவருந்தும்போது நான் உட்கொள்ளும் கலோரிகளின் அளவை நான் குறைத்துக் கொள்ள விரும்பினால், என்னுடைய உணவில் பாதியை முதலிலேயே ஒரு டப்பாவில் போட்டுக் கொடுத்துவிடும்படி நான் அவர்களிடம் கூறுகிறேன். சாப்பாடு பரிமாறப்பட்டப் பிறகு, "நான் பாதியை மட்டும் சாப்பிடுவேன்," என்று எனக்கு நானே கூறிக் கொள்ளுவது ஒருபோதும் வேலை செய்வதில்லை.

ஒரு நல்ல பழக்கத்தைத் துவக்குவதைவிட அதிலிருந்து விடுபடுவதற்கு அதிக உழைப்பு தேவைப்படும்படி அந்த வேலையை மாற்றுவதுதான் இங்கு முக்கியம். நீங்கள் உங்கள் உடலைக் கட்டுக்கோப்பானதாக ஆக்குவதற்கு ஊக்கம் பெற்றிருந்தால், ஒரு யோகா வகுப்பில் சேருவதற்கான ஏற்பாடுகளைச் செய்து, அதற்கான கட்டணத்தை முன்கூட்டியே செலுத்திவிடுங்கள். நீங்கள் துவக்க விரும்புகின்ற ஒரு தொழில் குறித்து நீங்கள் உற்சாகமாக இருந்தால், நீங்கள் மதிக்கின்ற ஒரு தொழிலதிபரை சந்திப்பதற்கு அவரிடம் முன்னனுமதி பெற்று ஒரு சந்திப்பிற்கு ஏற்பாடு செய்து கொள்ளுங்கள். செயலில் இறங்குவதற்கான நேரம் வரும்போது, அச்செயலைச் செய்யாமல் இருப்பதற்கான ஒரே வழி அந்த சந்திப்பை ரத்து செய்வதுதான். ஆனால் அதற்கு அதிக முயற்சி தேவைப்படும், அதிகப் பணமும் செலவாகக்கூடும்.

நிகழ்காலத்தில் மோசமான பழக்கங்களைக் கடினமானவையாக ஆக்குவதன் மூலம் எதிர்காலத்தில் சரியான விஷயத்தைச் செய்வதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை நீங்கள் அதிகரிக்கிறீர்கள். ஆனாலும், நம்மால் இதைவிடச் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும். நல்ல பழக்கங்களைத் தவிர்க்கப்பட முடியாதவையாகவும் மோசமான பழக்கங்களை சாத்தியமற்றவையாகவும் நம்மால் ஆக்க முடியும்.

ஒரு பழக்கத்தைத் தன்னிச்சையான ஒன்றாக ஆக்குவது எப்படி

ஜான் ஹென்றி பேட்டர்சன் என்பவர் 1844ல் ஒஹையோ மாநிலத்திலுள்ள டேட்டன் நகரில் பிறந்தார். தன்னுடைய குடும்பத்தின் பண்ணை வயலிலும் தன்னுடைய தந்தையின் மர ஆலையிலும் வேலை செய்வதில் அவர் தன் குழந்தைப்பருவத்தைக் கழித்தார். டார்ட்மவுத் கல்லூரியில் சென்று படித்தப் பிறகு, அவர் ஒஹையோவுக்குத் திரும்பி வந்து, நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலாளர்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கான ஒரு கடையைத் திறந்தார்.

அது ஒரு நல்ல வாய்ப்பாகத் தோன்றியது. அவருடைய கடைக்குப் பெரிதாகப் போட்டி எதுவும் இருக்கவில்லை. அவருக்கு நிரந்தரமான வாடிக்கையாளர்கள் வாய்த்தனர். ஆனாலும் பணப் பிரச்சனை மட்டும் தொடர்ந்து நீடித்தது. தன்னுடைய ஊழியர்கள் தன்னிடமிருந்து திருடிக் கொண்டிருந்ததைப் பேட்டர்சன் அப்போதுதான் கண்டுபிடித்தார்.

1800களின் நடுவில், ஊழியர்கள் தங்களுடைய முதலாளிகளிடமிருந்து திருடுவது மிகப் பரவலான ஒன்றாக இருந்தது. ரசீதுகள் வைக்கப்பட்டிருந்த டிராயர் எப்போதும் திறந்தே இருந்தது. எனவே, அந்த ரசீதுகளில் வெகு சுலபமாக மாற்றங்களைச் செய்ய முடிந்தது, அந்த ரசீதுகளில் எதையேனும் ஒட்டுமொத்தமாகத் தூக்கியெறியவும் முடிந்தது. ஊழியர்களின் நடத்தையைக் கண்காணிப்பதற்கு அங்கு வீடியோ கேமராக்கள் எதுவும் இருக்கவில்லை, வியாபாரப் பரிவர்த்தனைகளை சோதிப்பதற்கு எந்தக் கணினி மென்பொருளும் இருக்கவில்லை. தினமும் ஒவ்வொரு நிமிடமும் நீங்கள் உங்களுடைய ஊழியர்களை வேவு பார்த்தாலோ அல்லது எல்லா விற்பனைப் பரிவர்த்தனைகளையும் நீங்களே கையாண்டாலோ தவிர, திருட்டைத் தவிர்ப்பது கடினமானதாக இருந்தது.

தன்னுடைய இக்கட்டான நிலைமையைப் பற்றி யோசித்த பேட்டர்சன், ஒருநாள் ஒரு விளம்பரத்தைப் பார்த்தார். விற்பனை செய்யப்பட்டப் பொருட்களுக்கான பணத்தைப் பெற்றுக் கொண்டு ரசீது வழங்குகின்ற ஒரு 'கல்லா' இயந்திரத்தைப் பற்றிய விளம்பரம் அது. அந்த இயந்திரத்தை ஜேம்ஸ் ரிட்டி என்பவர் உருவாக்கியிருந்தார். ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனைக்குப் பிறகும் அந்த இயந்திரம் அந்தப் பணத்தையும் ரசீதுகளையும் தனக்குள்ளேயே பூட்டி வைத்துக் கொண்டது. பேட்டர்சன் தலா ஐம்பது டாலர்கள் பணம் கொடுத்து இரண்டு இயந்திரங்களை வாங்கினார்.

ஊழியர்கள் திருடுவது இரவோடு இரவாக நின்றுவிட்டது. அடுத்த ஆறு மாதங்களில், பேட்டர்சனின் வியாபாரம் இழப்பிலிருந்து மீண்டு ஐயாயிரம் டாலர்கள் லாபம் சம்பாதித்தது.

அந்த இயந்திரத்தால் பெரிதும் கவரப்பட்டப் பேட்டர்சன், தன்னுடைய தொழிலை மாற்றினார். அவர் அந்த இயந்திரத்தை ரிட்டியிடமிருந்து வாங்கி, 'நேஷனல் கேஷ் ரிஜிஸ்டர்' நிறுவனத்தைத் தோற்றுவித்தார். பத்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, அந்நிறுவனத்தில் ஆயிரம் ஊழியர்கள் வேலை செய்தனர். அது அக்காலகட்டத்தில் மிகவும் வெற்றிகரமான ஒரு நிறுவனமாக உருவெடுத்தது.

ஒரு மோசமான பழக்கத்தை முறிப்பதற்குச் சிறந்த வழி, அதைச் செய்வதை சாத்தியமற்றதாக ஆக்குவதுதான். உங்களால் அந்த மோசமான பழக்கத்தின் பக்கமே தலை வைத்துப் படுக்க முடியாத அளவுக்கு அதை இடைஞ்சல்மிக்க ஒன்றாக ஆக்குங்கள். பேட்டர்சன் வாங்கிய இயந்திரம், திருட்டைச் சாத்தியமற்றதாக ஆக்கியதன் மூலம் ஊழியர்களிடத்தில் நன்னடத்தையை உருவாக்கியது. ஊழியர்களை மாற்ற முயற்சிப்பதற்கு பதிலாக, பேட்டர்சனுக்கு விருப்பமான நடத்தையை அது தன்னிச்சையானதாக ஆக்கியது.

ஒரு கல்லா இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்துவதைப் போன்ற சில நடவடிக்கைகள் மீண்டும் மீண்டும் வெகுமதி வழங்கிக் கொண்டே இருக்கின்றன. நீங்கள் ஒருமுறை செய்ய வேண்டிய இத்தகைய காரியங்களுக்குத் துவக்கத்தில் சிறிதளவு முயற்சி தேவைப்படுகிறது, ஆனால் காலப்போக்கில் அவை அதிக மதிப்புவாய்ந்தவையாக அமைகின்றன. என்னுடைய வாசகர்களில் பலரும் இதே போன்ற

தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொண்டு சிறப்பான பழக்கங்களை உருவாக்கியுள்ளனர். அவர்கள் மேற்கொண்ட தேர்ந்தெடுப்புகளில் சிலவற்றைப் பின்வரும் அட்டவணையில் நீங்கள் காணலாம்.

நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குகின்ற 'ஒருமுறை நடவடிக்கைகள்'

ஊட்டச்சத்து	மகிழ்ச்சி
உங்கள் குடிநீரை சுத்தப்படுத்துவதற்கு ஒரு தண்ணீர் வடிகட்டியை வாங்கி உங்கள் குழாயில் பொருத்துங்கள்.	ஒரு நாயை வாங்கிக் கொள்ளுங்கள்.
அதிக அளவு உணவு உட்கொள்ளுவதைத் தவிர்ப்பதற்குச் சிறிய தட்டுக்களைப் பயன்படுத்துங்கள்.	தோழமையான சமூகத்தை உள்ளடக்கிய ஒரு பகுதிக்குக் குடிபெயருங்கள்.
உறக்கம்	**உடல்நலம்**
ஒரு நல்ல மெத்தையை வாங்குங்கள்.	நோய்த்தடுப்பேற்றம் செய்து கொள்ளுங்கள்.
வெளிச்சம் உள்ளே வராமல் தடுக்கின்ற திரைச்சீலைகளை வாங்கி மாட்டுங்கள்.	முதுகுவலி வராமல் தடுப்பதற்கு நல்ல ஷூக்களை வாங்கி அணியுங்கள்.
உங்கள் தொலைக்காட்சியை உங்களுடைய படுக்கையறையிலிருந்து வெளியேற்றிவிடுங்கள்.	சரியான வகையான நாற்காலியில் அமருங்கள்.
உற்பத்தித்திறன்	**நிதி**
நீங்கள் ஓர் உறுப்பினராக உள்ள பல வலைத்தளங்களிலிருந்து வரும் மின்னஞ்சல்களை ரத்து செய்துவிடுங்கள்.	ஒரு சேமிப்புத் திட்டத்தில் சேருங்கள்.
உங்கள் அலைபேசியை 'அமைதி' நிலையில் வைத்திடுங்கள்.	செலுத்தப்பட வேண்டிய கட்டணங்களைச் செலுத்துவதற்கு ஒரு தானியங்கிச் செயல்முறையை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.
'குழு அரட்டை'யில் ஈடுபடாதீர்கள்.	
உங்களுடைய அலைபேசியிலிருந்து விளையாட்டுக்களையும் சமூக ஊடகங்களுக்கான செயலிகளையும் நீக்கிவிடுங்கள்.	

இவற்றில் ஒருசில நடவடிக்கைகளை ஒருவர் பின்பற்றினால்கூட, இன்றிலிருந்து ஓராண்டில் அவர்கள் அதிகச் சிறப்பான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருப்பர் என்று என்னால் உறுதியாகக் கூற முடியும். இத்தகைய 'ஒருமுறை நடவடிக்கைகள்', நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதியைப் பயன்படுத்துவதற்கான ஒரு நேரடியான வழியாகும். இந்த நடவடிக்கைகள் நீங்கள் நன்றாகத் தூங்குவதையும், ஆரோக்கியத்திற்குப் பங்களிக்கின்ற உணவை உட்கொள்ளுவதையும், ஆக்கபூர்வமாக இருப்பதையும், பணத்தைச் சேமிப்பதையும், பொதுவாக சிறப்பாக

வாழுவதையும் அதிக சுலபமான காரியங்களாக ஆக்குகின்றன.

நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவதற்கும் மோசமான பழக்கங்களைக் களைவதற்கும் பல வழிகள் இருக்கின்றன. தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துவதை உள்ளடக்கிய வழிகள் அவை. முன்பு கடினமானவையாகவும் எரிச்சலூட்டுபவையாகவும் சிக்கலானவையாகவும் இருந்த நடவடிக்கைகளைத் தொழில்நுட்பம் சுலபமானவையாகவும் தொல்லையற்றவையாகவும் எளிமையானவையாகவும் ஆக்குகின்றன. சரியான நடத்தைக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கின்ற மிகவும் நம்பகமான, மிகவும் ஆற்றல்மிக்க வழி இது.

மாதம் ஒரு முறையோ அல்லது ஆண்டுக்கு ஒரு முறையோ நீங்கள் செய்ய வேண்டிய விஷயங்களுக்கு இது குறிப்பாகப் பயனுள்ளதாக இருக்கிறது. தொழில்நுட்பம் உங்களுக்காக அந்த வேலைகளை 'நினைவில்' வைத்துச் செய்கிறது.

நீங்கள் உங்கள் வாழ்வில் பல வேலைகளைத் தன்னிச்சையானவையாக ஆக்கும்போது, இயந்திரங்களால் செய்ய முடியாத வேலைகள்மீது உங்கள் முயற்சியை உங்களால் செலவிட முடியும். தொழில்நுட்பத்திடம் நாம் ஒப்படைக்கின்ற ஒவ்வொரு பழக்கமும் நம்முடைய நேரத்தையும் ஆற்றலையும் மிச்சப்படுத்துகிறது. "நாம் சிந்திக்காமலேயே செய்யக்கூடிய விஷயங்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரிப்பதன் மூலம் நாகரீகம் முன்னேறுகிறது," என்று கணிதவியலாளரும் தத்துவவியலாளருமான ஆல்ஃபிரெட் நார்த் ஒயிட்ஹெட் கூறுகிறார்.

தொழில்நுட்பத்தின் சக்தியால் நமக்கு எதிராகவும் செயல்பட முடியும். அதிக நேரம் ஏதேனும் ஒரு திரையைப் பார்த்துக் கொண்டிருப்பது ஒரு பழக்கமாக ஆகிவிடுகிறது. ஏனெனில், தொடர்ந்து பார்ப்பதைவிட, பார்ப்பதை நிறுத்துவதற்கு அதிக முயற்சி தேவைப்படுகிறது. நெட்ஃபிளிக்ஸ் அல்லது யூடியூபில் நீங்கள் ஏதேனும் தொலைக்காட்சித் தொடரைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கும்போது, அடுத்த அத்தியாயத்தைப் பார்க்க நீங்கள் எந்த பட்டனையும் அழுத்த வேண்டியதில்லை, மாறாக, அது தானாகவே உங்களுக்காக ஓடவிடப்படும். நீங்கள் வெறுமனே உங்கள் கண்களைத் திறந்து வைத்திருக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான்.

தொழில்நுட்பம் உங்களுடைய சின்னஞ்சிறு ஆசைகளை வெகு சுலபமாக நிறைவேற்றுகிறது, அது உங்களுக்கு ஒரு விதமான சௌகரிய உணர்வைக் கொடுக்கிறது. உங்களுக்கு லேசாகப் பசித்தால், உணவை உங்கள் வீட்டிற்கே வரவழைக்க முடியும். உங்களுக்கு லேசாக சலிப்பு ஏற்பட்டால், இருக்கவே இருக்கின்றன சமூக ஊடகங்கள். உங்களுடைய விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதற்கு சுயமாக நீங்கள் எந்த முயற்சியும் மேற்கொள்ள வேண்டிய தேவை இல்லாதபோது, அக்கணத்தில் உங்களுக்கு என்ன தோன்றுகிறதோ அதில் நீங்கள் மூழ்கிவிடுகிறீர்கள். தொழில்நுட்பத்தால் ஏற்படுகின்ற ஒரு மோசமான விளைவு என்னவென்றால், நாம் அடுத்தடுத்து சுலபமான வேலைகளையே செய்கிறோம், கடினமான வேலைகளுக்கு நேரம் ஒதுக்குவதே இல்லை. ஆனால், கடினமான வேலைகள்தாம் இறுதியில் அதிக வெகுமதியளிக்கின்றன.

எனக்குச் சிறிது நேரம் கிடைக்கும்போதெல்லாம் நான் சமூக ஊடகங்களை நோக்கிப் போகிறேன். ஒரு கணம் எனக்கு சலிப்பு ஏற்பட்டாலும்கூட நான் என் அலைபேசியைக் கையில் எடுக்கிறேன். இச்சிறு கவனச்சிதறல்களை, "நான் ஒரு சிறு இடைவேளைதான் எடுக்கிறேன்," என்று உங்களால் ஒதுக்கித் தள்ள முடியாது. ஏனெனில், காலப்போக்கில் அவை ஒரு தீவிரப் பிரச்சனையாக ஆகக்கூடும். இதில்

நான் மட்டும் விதிவிலக்கு அல்ல. ஒரு சராசரி நபர் தினமும் இரண்டு மணிநேரத்தை சமூக ஊடகங்களில் செலவிடுகிறார். ஆண்டொன்றுக்குக் கூடுதல் அறுநூறு மணிநேரத்தைக் கொண்டு உங்களால் என்னவெல்லாம் செய்ய முடியும்?

நான் இப்புத்தகத்தை எழுதிக் கொண்டிருந்த நேரத்தில், நேர நிர்வாகம் தொடர்பான ஒரு புதிய உத்தியை நான் பரிசோதித்துப் பார்த்தேன். ஒவ்வொரு திங்கட்கிழமையும் என்னுடைய உதவியாளர் என்னுடைய சமூக ஊடகங்கள் அனைத்தின் பாஸ்வேர்டையும் மாற்றிவிடுவார். எனவே, என்னால் அவற்றுக்குள் நுழைய முடியாது. வாரம் முழுவதும் நான் எந்த கவனச்சிதறலும் இல்லாமல் வேலை செய்தேன். வெள்ளிக்கிழமையன்று, புதிய பாஸ்வேர்டுகளை அவர் எனக்கு அனுப்பி வைப்பார். திங்கட்கிழமை காலைவரை நான் சமூக ஊடகங்களில் வளைய வரலாம். மீண்டும் திங்கட்கிழமையன்று அவர் எல்லாப் பாஸ்வேர்டுகளையும் மாற்றிவிடுவார். (உங்களுக்கு ஓர் உதவியாளர் இல்லை என்றால், ஒரு நண்பருடனோ அல்லது உங்கள் குடும்ப உறுப்பினர் ஒருவருடனோ கூட்டு சேர்ந்து கொண்டு, ஒவ்வொரு வாரமும் ஒருவருக்கொருவர் பாஸ்வேர்டுகளை மாற்றிக் கொள்ளுங்கள்.)

நான் இந்த அணுகுமுறைக்கு மிக விரைவாகப் பழக்கப்பட்டுவிட்டேன். முதல் வாரம் என்னால் சமூக ஊடகங்களுக்குள் நுழைய முடியாமல் இருந்தபோது, நான் நினைத்த அளவுக்கு நான் அவற்றைப் பயன்படுத்த வேண்டியிருக்கவில்லை என்பதை நான் உணர்ந்தேன். நிச்சயமாக தினமும் அவை எனக்குத் தேவைப்படவில்லை. சமூக ஊடகங்களைப் பயன்படுத்துவது சுலபமானதாக இருந்ததால் நான் அதற்குப் பழகிப் போயிருந்தேன், அவ்வளவுதான். ஆனால் என்னுடைய மோசமான பழக்கம் சாத்தியமற்றதாக ஆனவுடன், அதிக அர்த்தம் வாய்ந்த வேலைகளைச் செய்வதற்கான ஊக்கம் எனக்கு இருந்ததை நான் உணர்ந்தேன்.

தொழில்நுட்பம் உங்களுக்கு சாதகமாக வேலை செய்யும்போது, உங்களுடைய நல்ல பழக்கங்களைத் தவிர்க்கப்பட முடியாதவையாகவும் மோசமான பழக்கங்களை சாத்தியமற்றவையாகவும் அதனால் ஆக்க முடியும். வெறுமனே மன உறுதியைச் சார்ந்திருப்பதைவிட, எதிர்கால நடத்தையை உறுதி செய்வதற்கான உச்சகட்ட வழியாக இது திகழுகிறது. அர்ப்பணிப்புக் கருவிகள், ஒருமுறை நடவடிக்கைகள், தொழில்நுட்பம் ஆகியவற்றைப் பயன்படுத்துவதன் வாயிலாக, நல்ல பழக்கங்களுக்கு உத்தரவாதம் வழங்கக்கூடிய ஒரு சூழலை உங்களால் உருவாக்க முடியும்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- 'கடினமானதாக ஆக்கவும்' என்பதுதான் நடத்தை மாற்றத்தின் மூன்றாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவமாகும்.
- ஓர் அர்ப்பணிப்புக் கருவி என்பது எதிர்காலத்தில் உங்களுடைய நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற உங்களுடைய ஒரு நிகழ்காலத் தேர்ந்தெடுப்பாகும்.
- உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தன்னிச்சையானவையாக ஆக்குவதுதான் எதிர்கால நடத்தையை உறுதி செய்வதற்கான உச்சகட்ட வழியாகும்.
- ஒரு நல்ல மெத்தையை வாங்குவது, ஒரு சேமிப்புத் திட்டத்தில் சேருவது போன்ற 'ஒருமுறை நடவடிக்கைகள்', உங்களுடைய எதிர்காலப்

பழக்கங்களைத் தன்னிச்சையானவையாக ஆக்கி, காலப்போக்கில் அதிகமான பதிலீடுகளைக் கொடுக்கின்ற நடவடிக்கைகளாகும்.

- உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தன்னிச்சையானவையாக ஆக்குவதற்குத் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துவதுதான் சரியான நடத்தைக்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதற்கான மிகவும் நம்பகமான, மிகவும் ஆற்றல்மிக்க வழியாகும்.

ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்குவது எப்படி

முதலாவது விதி	அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்
1.1	உங்களுடைய பழக்கங்களின் மதிப்பீட்டு அட்டையை நிரப்புங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
1.2	நடைமுறை நோக்கத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் இன்ன நேரத்தில் இன்ன இடத்தில் இன்ன நடத்தையை வெளிப்படுத்துவேன்."
1.3	பழக்கங்களை அடுக்குதல்' செயல்முறையைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் (தற்போதைய பழக்கத்தை) சுவீகரித்தப் பிறகு, நான் (புதிய பழக்கத்தை) சுவீகரிப்பேன்."
1.4	உங்களுடைய சூழலை உருவாக்குங்கள். நல்ல பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகள் வெளிப்படையாகவும் பார்வைக்குப் புலப்படும் விதத்திலும் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
இரண்டாவது விதி	**அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்**
2.1	நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒரு செயலை நீங்கள் செய்ய வேண்டிய ஒரு செயலோடு முடிச்சுப் போடுங்கள்.
2.2	நீங்கள் விரும்புகின்ற நடத்தை இயல்பானதாக இருக்கின்ற ஒரு கலாச்சாரத்தில் இணைந்து கொள்ளுங்கள்.
2.3	உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற ஒரு வழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். ஒரு கடினமான பழக்கத்தைக் கடைபிடிப்பதற்கு முன்பாக நீங்கள் விரும்புகின்ற எதையேனும் செய்யுங்கள்.
மூன்றாவது விதி	**அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்**
3.1	இடைஞ்சல்களைக் குறையுங்கள். உங்களுக்கும் உங்களுடைய நல்ல பழக்கங்களுக்கும் இடையேயான நிலைகளின் எண்ணிக்கையைக் குறையுங்கள்.
3.2	உங்களுடைய சூழலை அடுத்த நடவடிக்கைக்குத் தயார்படுத்துங்கள். எதிர்கால நடவடிக்கைகளை சுலபமானவையாக ஆக்குவதற்கு உங்கள் சூழலைத் தயார்படுத்துங்கள்.
3.3	தீர்மானிக்கும் கணத்தில் கைதேர்ந்தவராக ஆகுங்கள். மிக அதிகமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற சிறிய தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொள்ளுங்கள்.
3.4	இரண்டு-நிமிட விதியைப் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுடைய பழக்கங்களை இரண்டு நிமிடங்களுக்குள் செய்யக்கூடிய விதத்தில் அவற்றைக் கூறுபோட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
3.5	உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தன்னிச்சையானவையாக ஆக்குங்கள். எதிர்கால நடத்தையை உறுதி செய்கின்ற தொழில்நுட்பத்தில் முதலீடு செய்யுங்கள்.
நான்காவது விதி	**அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்**

ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவது எப்படி

முதலாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதைப் பார்வையிலிருந்து மறைந்துவிடுங்கள்
1.5	நீங்கள் அப்பழக்கத்தின் அறிகுறியை எதிர்கொள்ளாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களின் அறிகுறிகளை உங்களுடைய சூழலில் இருந்து அகற்றிவிடுங்கள்.
இரண்டாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	**அதை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்**
2.4	உங்களுடைய மனப்போக்கை மாற்றிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களைத் தவிர்ப்பதால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகளைச் சுட்டிக்காட்டுங்கள்.
மூன்றாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	**அதைக் கடினமானதாக ஆக்குங்கள்**
3.6	இடைஞ்சல்களை அதிகரியுங்கள். உங்களுக்கும் உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களுக்கும் இடையேயான நிலைகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரியுங்கள்.
3.7	ஓர் அர்ப்பணிப்புக் கருவியைப் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுக்குப் பலனளிக்கின்ற எதிர்காலத் தேர்ந்தெடுப்புகளை மட்டுமே மேற்கொள்ளுங்கள்.
நான்காவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	**அதை மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்குங்கள்**

இந்த அட்டவணையை atomichabits.com/cheatsheet என்ற வலைத்தளத்தில் இருந்து நீங்கள் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்

நான்காவது விதி:

அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்

15
நடத்தை மாற்றத்தின் முக்கிய விதி

1990களின் பிற்பகுதியில், ஸ்டீபன் லூபி என்ற பொது சுகாதார ஆர்வலர் ஒருவர் தன்னுடைய சொந்த ஊரான ஒமஹாவைவிட்டுப் புறப்பட்டு, கராச்சி நகருக்கு ஒரு-வழிப் பயணச்சீட்டு ஒன்றை வாங்கினார்.

கராச்சி அப்போது உலகில் மிக அதிக மக்கட்தொகையைக் கொண்ட நகரங்களில் ஒன்றாக இருந்தது. தொண்ணூறு லட்சத்திற்கும் அதிகமாக மக்கள் அதில் வசித்தனர். பாகிஸ்தானின் பொருளாதார மையமாகத் திகழ்ந்த அந்நகரம், ஒரு முக்கியப் போக்குவரத்து மையமாகவும் விளங்கியது. அந்நகரில் இருந்த விமான நிலையங்களும் துறைமுகங்களும் மும்முரமாக இயங்கிக் கொண்டிருந்தன. கராச்சியின் வர்த்தகப் பகுதிகளில், வழக்கமான நகர்ப்புற வசதிகள் அனைத்தும் இருந்தன. ஆனாலும், மக்கள் அங்கு மிக அவலமான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருந்தனர்.

கராச்சியில் வாழ்ந்தவர்களில் 60 சதவீதத்திற்கும் அதிகமானோர் சேரிப் பகுதிகளில் வாழ்ந்தனர். தகரம், பிளாஸ்டிக், கார்டுபோர்டு அட்டை போன்றவற்றைக் கொண்டு அமைக்கப்பட்ட, ஒற்றை அறையைக் கொண்ட, மிக நெரிசலான வீடுகளில் அவர்கள் வாழ்ந்தனர். அப்பகுதியில் மின்வசதியும், சுத்தமான குடிநீர் விநியோகமும், கழிவு அகற்றும் அமைப்புமுறையும்

இருக்கவில்லை. வெயில் நேரத்தில் தெருக்கள் புழுதிமயமாகவும் குப்பைக்கூளங்கள் நிரம்பியும் இருந்தன. மழை நேரத்தில், தெருக்கள் சாக்கடைகளாக மாறின. தேங்கி நின்ற நீர்க்குட்டைகளில் கொசுக்கள் கொழித்தன. குழந்தைகள் குப்பைகளுக்கு இடையே விளையாடினர்.

சுகாதாரமற்ற இச்சூழ்நிலைகள் பல்வேறு நோய்களைத் தோற்றுவித்தன. மாசுபட்ட நீர்நிலைகளின் காரணமாக வாந்தி, வயிற்றுப் போக்கு, வயிற்று வலி போன்ற பிரச்சனைகள் தலைதூக்கின. மூன்றில் ஒரு பகுதிக் குழந்தைகள் ஊட்டச்சத்துக் குறைவால் துன்புற்றனர். ஒரு சிறிய இடத்திற்குள் ஏராளமானோர் நெருக்கமாக வாழ்ந்ததால் நுண்ணியிரிகள் மற்றும் நச்சுரியிகளால் ஏற்பட்டத் தொற்றுநோய்கள் வேகமாகப் பரவின. இந்த சுகாதார நெருக்கடிதான் ஸ்டீபன் லூபினைப் பாகிஸ்தானுக்கு அழைத்து வந்தது.

மோசமான சுகாதாரம் நிலவிய ஒரு சூழலில், கைகளைக் கழுவுதல் என்ற ஓர் எளிய பழக்கம் அப்பகுதியில் வாழ்ந்த மக்களின் ஆரோக்கியத்தில் ஓர் உண்மையான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதை லூபியும் அவருடைய குழுவினரும் உணர்ந்தனர். ஆனால், கைகளைக் கழுவுவதன் முக்கியத்துவத்தை அங்கிருந்தவர்களில் பலர் ஏற்கனவே அறிந்திருந்ததை விரைவில் அவர்கள் கண்டறிந்தனர்.

கைகளை சுத்தமாகக் கழுவுவதன் முக்கியத்துவத்தை அறிந்திருந்தும்கூட, பலர் ஏனோதானோவென்று கழுவினர். சிலர் வெறுமனே தண்ணீருக்குக் கீழே தங்கள் கைகளை ஓரிரு நொடிகள் காட்டினர். மற்றவர்கள் ஒரே ஒரு கையை மட்டும் கழுவினர். பலர் உணவு தயாரிப்பதற்கு முன்பு தங்கள் கைகளைக் கழுவ மறந்தனர். கைகளைக் கழுவுவது முக்கியம் என்று எல்லோரும் கூறினர், ஆனால் வெகுசிலரே அப்பழக்கத்தைத் தங்களிடம் உருவாக்கினர். அவ்விஷயத்தைப் பற்றிய அறிவு இங்கு பிரச்சனையாக இருக்கவில்லை. அவர்கள் அந்த அறிவை முறையாக நடைமுறைப்படுத்தாததுதான் பிரச்சனையே.

லூபியும் அவருடைய குழுவினரும் பிராக்டர்-கேம்பிள் நிறுவனத்துடன் கூட்டு சேர்ந்து, 'சேஃப்கார்டு' சோப்புகளை அம்மக்களுக்கு விநியோகித்தனர். மற்ற சோப்புகளோடு ஒப்பிடுகையில், சேஃப்கார்டு சோப்பைப் பயன்படுத்துவது அதிகக் குதூகலமூட்டும் அனுபவமாக இருந்தது.

"பாகிஸ்தானில் சேஃப்கார்டு ஒரு பிரபலமான சோப்பாக இருந்தது. அது எளிதாக நுரைத்தது. அதன் வாசனையும் அற்புதமாக இருந்தது. இவையெல்லாம் சேர்ந்து, கை கழுவுதலை அதிக இனிமையானதோர் அனுபவமாக ஆகியது," என்று லூபி என்னிடம் கூறினார்.

அவர் மேலும் தொடர்ந்தார். "கைகளைக் கழுவ மக்களை ஊக்குவிப்பதன் மூலம் மக்களிடம் நான்

ஒரு நடத்தை மாற்றத்தை உருவாக்க விரும்பவில்லை, மாறாக, அவர்கள் அதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளும்படி செய்வதுதான் என்னுடைய இலக்கு. ஒரு பொருள் அவர்களுடைய புலன்களுக்கு ஒரு நேர்மறையான கிளர்ச்சியைக் கொடுத்தால், மக்கள் அதை வெகு சுலபமாக சுவீகரித்துக் கொள்ளுவர். பற்பசையில் புதினா சுவை சேர்க்கப்படுவதை இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகக் கூறலாம். ஒரு பொருளால் புலன்களுக்கு இன்பமளிக்க முடியாவிட்டால், அப்பொருளைப் பயன்படுத்துவதில் மக்கள் அவ்வளவு ஆர்வம் காட்டுவதில்லை. பிராக்டர்-கேம்பிள் நிறுவனத்தின் மார்க்கெட்டிங் குழுவினர், கை கழுவுவதை ஒரு நேர்மறையான அனுபவமாக ஆக்குவதைப் பற்றிப் பேசினர்."

ஒருசில மாதங்களுக்குள், கராச்சியில் அந்தக் குறிப்பிட்டப் பகுதியில் வாழ்ந்த குழந்தைகளின் ஆரோக்கியம் வெகுவாக மேம்பட்டது. வயிற்றுப் போக்கு 52 சதவீதம் குறைந்தது, நிமோனியா 48 சதவீதம் குறைந்தது, ஒரு நுண்ணுயிரியால் தோலின்மீது ஏற்பட்ட ஓர் ஒவ்வாமை 35 சதவீதம் குறைந்தது.

நீண்டகால விளைவுகள் இதைவிடச் சிறப்பாக இருந்தன. "ஆறு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு நாங்கள் கராச்சியில் சில வீடுகளுக்கு மீண்டும் சென்றோம். இலவச சோப்புகள் விநியோகிக்கப்பட்டவர்களில் 95 சதவீதத்திற்கும் அதிகமானோர், கை கழுவுவதற்குத் தங்கள் வீடுகளில் தனியாக ஓர் இடத்தை ஒதுக்கியிருந்தனர். அதில் அவர்கள் ஒரு

சோப்பை வைத்திருந்ததை நாங்கள் கண்டோம். அவர்கள் தண்ணீர் வசதியையும் பெற்றிருந்தனர். முதலில் இலவசமாக சோப்புகளைக் கொடுத்தப் பிறகு, ஐந்து ஆண்டுகளாக நாங்கள் அவர்களுக்கு எந்த சோப்பும் கொடுக்கவில்லை. ஆனால், நாங்கள் அவர்களை வைத்து மேற்கொண்ட பரிசோதனையின்போது அவர்கள் தங்களுடைய கைகளைக் கழுவிப் பழக்கப்பட்டிருந்ததால், அவர்கள் இப்போது தாங்களாகவே அந்த வழக்கத்தைக் கடைபிடித்துக் கொண்டிருந்தனர்.” நடத்தை மாற்றத்தின் நான்காவது விதியான ‘அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்’ என்ற விதிக்கான ஒரு சக்திவாய்ந்த எடுத்துக்காட்டு இது.

ஒரு நடத்தையால் விளைகின்ற அனுபவம் மனநிறைவளிப்பதாக இருக்கும்போது நாம் அந்த நடத்தையை மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்துவதற்கான சாத்தியக்கூறு அதிகரிக்கிறது. இன்ப உணர்வுகள் உங்கள் மூளையிடம், “இது நல்ல சுகமான அனுபவமாக இருக்கிறது. இதை அடுத்த முறை மீண்டும் செய்,” என்று கூறுகின்றன. கைகளை சோப்பால் கழுவும்போது ஏற்படுகின்ற நுரைகளும் அந்த சோப்பின் நறுமணமும் சேர்ந்து கொடுக்கின்ற இன்ப உணர்வும் இதையேதான் செய்கிறது. நினைவில் வைத்துக் கொண்டு மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படத்தக்க ஒரு நடத்தை இது என்பதை இன்ப உணர்வுகள் உங்கள் மூளைக்குக் கற்றுக் கொடுக்கின்றன.

சூயிங்கம் பற்றிய கதையை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். 1800கள் நெடுகிலும் சூயிங்கம் விற்கப்பட்டு வந்திருந்தது. ஆனால் 1891ல் ரிக்லீ நிறுவனம் தன்னுடைய சூயிங்கம்மை அறிமுகப்படுத்தியபோதுதான் அது ஓர் உலகளாவிய பழக்கமாக ஆனது. முந்தைய சூயிங்கம் வகைகள் அனைத்தும் சுவையற்றும் ரப்பர்போலவும் இருந்தன. ஆனால், ரிக்லீ நிறுவனம் சூயிங்கம்மில் பல்வேறு சுவைகளைச் சேர்த்து அத்தொழிற்துறையில் ஒரு புரட்சிகரமான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தியது. இச்சுவைகளின் காரணமாக, சூயிங்கம்மைப் பயன்படுத்துவது ஒரு குதூகலமான அனுபவமாக மாறியது. அந்நிறுவனத்தினர் இன்னும் ஒரு படி மேலே போய், சூயிங்கம் உங்கள் வாயை சுத்தப்படுத்துவதற்கான ஒரு வழி என்று அதை விளம்பரப்படுத்தத் தொடங்கினர். "உங்கள் சுவைக்குப் புத்துணர்வூட்டுங்கள்!" என்று அவர்கள் முழங்கினர்.

சுவை கூட்டப்பட்டச் சூயிங்கம்மைப் பயன்படுத்துவது மனநிறைவளிப்பதாக இருந்ததால் அதன் விற்பனை விண்ணைத் தொட்டது. ரிக்லீ நிறுவனம் உலகின் மிகப் பெரிய சூயிங்கம் நிறுவனமாக ஆகியது.

பற்பசையும் இதே பாதையைப் பின்பற்றியது. ஸ்பியர்மின்ட், பெப்பர்மின்ட், லவங்கப்பட்டை போன்ற சுவைகளைத் தங்களுடைய பற்பசைகளில் சேர்த்ததன் மூலம் பற்பசைத் தயாரிப்பாளர்கள் பெரும் வெற்றி கண்டனர்.

இச்சுவைகள் பற்பசையின் ஆற்றலை மேம்படுத்தவில்லை. மாறாக, நம்முடைய வாய் சுத்தமாக ஆகியிருப்பது போன்ற ஓர் உணர்வை உருவாக்கி, பல் துலக்குவதை அதிக இன்பகரமான அனுபவமாக அவை ஆக்கின.

இதற்கு நேர்மாறாக, ஓர் அனுபவம் மனநிறைவளிப்பதாக இல்லாமல் போகும்போது, அதை நாம் மீண்டும் செய்வதற்கு நமக்கு எந்த ஊக்கமும் இருப்பதில்லை. என்னுடைய ஆராய்ச்சியின்போது நான் சந்தித்த ஒரு பெண்மணிக்கு, தன்னைப் பற்றி அளவுக்கதிகமாகத் தம்பட்டம் அடித்துக் கொண்ட ஓர் உறவினர் இருந்தார். அந்நபரை அப்பெண்ணால் பொறுத்துக் கொள்ள முடியவில்லை. எனவே, அகந்தை கொண்ட அந்நபருடன் தான் செலவிடும் நேரத்தைக் கணிசமாகக் குறைத்துக் கொள்ளும் முயற்சியில், அந்நபர் தன்னோடு இருந்தபோதெல்லாம் தான் ஒரு சலிப்பூட்டும் பெண்போல அப்பெண்மணி நடந்து கொள்ளத் தொடங்கினார். விரைவில், அந்நபருக்கு அப்பெண் சுவாரசியமற்றவர்போலத் தோன்றலானார். இதையடுத்து, அவர் அப்பெண்ணை சந்திப்பதைத் தவிர்த்துவிட்டார்.

இதைப் போன்ற கதைகள், ‘எந்த நடத்தைக்கு வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறதோ, அது மீண்டும் மீண்டும் செய்யப்படுகிறது. எந்த நடத்தைக்கு தண்டனை வழங்கப்படுகிறதோ, அது தவிர்க்கப்படுகிறது’ என்ற, நடத்தை மாற்றத்தின் அடிப்படை விதிக்கான ஆதாரங்களாக

இருக்கின்றன. கடந்தகாலத்தில் நீங்கள் எதைச் செய்ததற்காக உங்களுக்கு வெகுமதி அளிக்கப்பட்டதோ, எதிர்காலத்தில் அதையே செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளுகிறீர்கள். நேர்மறையான உணர்ச்சிகள் பழக்கங்களை உருவாக்குகின்றன. எதிர்மறையான உணர்ச்சிகள் அவற்றை அழிக்கின்றன.

'அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்,' 'அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்,' 'அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்,' ஆகிய, நடத்தை மாற்றத்தின் முதல் மூன்று விதிகள், ஒரு நடத்தை 'இம்முறை' வெளிப்படுத்தப்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரிக்கின்றன. 'அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்,' என்ற நான்காவது விதி, ஒரு நடத்தை 'அடுத்த முறை' மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரிக்கிறது. இது பழக்கச் சுழற்சியை நிறைவு செய்கிறது.

ஆனால் இங்கு ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் கவனிக்க வேண்டும். நாம் ஏதோ ஒரு வகையான மனநிறவை விரும்புவதில்லை. உடனடி மனநிறைவையே நாம் விரும்புகிறோம்.

உடனடி வெகுமதிகளுக்கும் தாமதப்படுத்தப்பட்ட வெகுமதிகளுக்கும் இடையேயான முரண்பாடு

ஆப்பிரிக்கச் சமவெளிகளில் சுற்றித் திரிந்து

கொண்டிருக்கின்ற ஓர் ஒட்டகச்சிவிங்கியாகவோ, ஒரு யானையாகவோ, அல்லது ஒரு சிங்கமாகவோ உங்களைக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். எந்தவொரு நாளிலும், உங்களுடைய பெரும்பான்மையான தீர்மானங்கள் ஓர் உடனடித் தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்றன. என்ன சாப்பிட வேண்டும், எங்கே தூங்க வேண்டும், ஒரு கொன்றுண்ணியை எதிர்கொள்ளுவதை எவ்வாறு தவிர்க்க வேண்டும் போன்றவற்றைப் பற்றி நீங்கள் எப்போதும் சிந்தித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள். உங்கள் கவனம் எப்போதும் நிகழ்கணத்தின்மீது குவிந்திருக்கிறது. நீங்கள் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற இச்சூழலை 'உடனடி விளைவுச் சூழல்' என்று அறிவியலறிஞர்கள் அழைக்கின்றனர். ஏனெனில், உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் தெளிவான மற்றும் உடனடியான விளைவுகளை வழங்குகின்றன.

இப்போது அந்தக் கனவுலகைவிட்டு நனவுலகுக்கு வாருங்கள். நவீனச் சமுதாயத்தில், நீங்கள் இன்று மேற்கொள்ளுகின்ற பல தேர்ந்தெடுப்புகள் உங்களுக்கு உடனடியாகப் பலனளிக்காது. அலுவலகத்தில் நீங்கள் உங்கள் வேலையை ஒழுங்காகச் செய்தால், ஒரு மாதம் கழித்து உங்களுக்குச் சம்பளம் வழங்கப்படும். நீங்கள் இன்று உடற்பயிற்சி செய்தால், அடுத்த ஆண்டு உங்கள் எடை குறைந்திருக்கும். இன்று நீங்கள் உங்கள் பணத்தைச் சேமித்தால், பல ஆண்டுகள் கழித்து நீங்கள் உங்கள் பணியிலிருந்து ஓய்வு பெறும்போது உங்களிடம்

போதுமான பணம் இருக்கும். நீங்கள் வாழுகின்ற இச்சூழலை 'தாமதமான விளைவுச் சூழல்' என்று அறிவியலறிஞர்கள் அழைக்கின்றனர். ஏனெனில், நீங்கள் பல ஆண்டுகள் வேலை செய்த பிறகே, நீங்கள் விரும்புகின்ற பதிலீடு உங்களுக்குக் கிடைக்கிறது.

மனித மூளை ஒரு தாமதமான விளைவுச் சூழலில் பரிணாம வளர்ச்சி அடையவில்லை. நவீன மனிதர்களின் மூதாதையரான ஹோமோ சேப்பியன்ஸ் சுமார் இரண்டு லட்சம் ஆண்டுகளுக்கு முன்பு தோன்றினர். இவர்களுடைய மூளைதான் நம்முடைய மூளையை ஒத்திருக்கிறது. குறிப்பாக, மொழி போன்ற உயர்ந்த செயல்பாடுகளுக்குக் காரணமான புதிய மூளைப் பகுதியான நியோகார்ட்டெக்ஸ் இப்போது எந்த அளவில் இருக்கிறதோ, இரண்டு லட்சம் ஆண்டுகளுக்கு முன்பும் அது அதே அளவில்தான் இருந்தது. நீங்கள் உங்களுடைய பழங்கற்கால மூதாதையருடைய அதே மூளையோடுதான் உலவிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்.

கடந்த ஐநூறு ஆண்டுகளின்போதுதான், தாமதமான விளைவுச் சூழலுக்கு சமூகம் தன்னை மாற்றிக் கொண்டுள்ளது. மூளையின் வயதோடு ஒப்பிடுகையில், நவீனச் சமுதாயம் புத்தம்புதியது. கடந்த நூறு ஆண்டுகளில், கார், விமானம், தொலைக்காட்சி, கணினி, இணையம், ஸ்மார்ட்போன் ஆகியவை வளர்ச்சியடைந்துள்ளதை நாம் பார்த்துள்ளோம்.

சமீப ஆண்டுகளில் உலகம் அதிகமாக மாறியுள்ளது, ஆனால் மனித இயல்பு அவ்வளவாக மாறவில்லை.

நம்முடைய மூதாதையரும் ஆப்பிரிக்கப் புல்வெளி நிலங்களில் உள்ள பிற விலங்குகளைப்போலவே வாழ்ந்தனர். மாபெரும் அச்சுறுத்தல்களைக் கையாளுவதிலும், அடுத்த வேளைக்கான உணவைச் சேகரிப்பதிலும், ஒரு புயலிலிருந்து தங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளுவதிலும் அவர்கள் தங்கள் நாட்களைச் செலவிட்டனர். உடனடி வெகுமதிக்கு அவர்கள் அதிக முக்கியத்துவம் கொடுத்ததில் அர்த்தம் இருந்தது. எதிர்காலத்தைப் பற்றி அவர்கள் அவ்வளவாகக் கவலைப்படவில்லை. உடனடி விளைவுச் சூழலில் ஆயிரக்கணக்கான தலைமுறைகளைக் கழித்தப் பிறகு, உடனடி வெகுமதிகளை விரும்பும் விதமாக நம்முடைய மூளைகள் பரிணாம வளர்ச்சி அடைந்துள்ளன.

வெகுமதிகளை உங்கள் மூளை மதிப்பிடும் விதம் சீரானதாக இல்லை. நீங்கள் எதிர்காலத்தைவிட நிகழ்காலத்தை அதிக மதிப்புவாய்ந்ததாகக் கருதுகிறீர்கள். பொதுவாக இப்போக்கு நமக்கு அனுகூலமானதாகத்தான் இருக்கிறது. இக்கணத்தில் நிச்சயமாகக் கிடைக்கக்கூடிய ஒரு வெகுமதி, எதிர்காலத்தில் சாத்தியப்படக்கூடிய ஒரு வெகுமதியைவிட அதிக மதிப்பு வாய்ந்ததுதான். ஆனால், சில சமயங்களில், உடனடி வெகுமதி குறித்து நாம் கொண்டிருக்கும் பாரபட்சமான பற்று நமக்குப்

பிரச்சனைகளை உருவாக்குகிறது.

புகைபிடிப்பது நுரையீரல் புற்றுநோய் வருவதற்கான ஆபத்தை அதிகரிக்கும் என்று தெரிந்திருந்தும் ஒருவர் ஏன் புகைபிடிக்கிறார்? அளவுக்கதிகமாக உணவு உட்கொள்ளுவது உடற்பருமன் ஏற்படுவதற்கான ஆபத்தை அதிகரிக்கும் என்று தெரிந்தும் ஒருவர் ஏன் அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுகிறார்? பாலியல் நோய்கள் வரக்கூடும் என்று தெரிந்தும் ஒருவர் ஏன் பாதுகாப்பற்ற உடலுறவில் ஈடுபடுகிறார்? மூளை எப்படி வெகுமதிகளுக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கிறது என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொண்டால், இக்கேள்விகளுக்கான விடைகள் தெளிவாகிவிடும்: மோசமான பழக்கங்களால் ஏற்படக்கூடிய பின்விளைவுகள் தாமதமாகவே ஏற்படுகின்றன, ஆனால் வெகுமதிகள் உடனடியாகக் கிடைக்கின்றன. புகைபிடிப்பது இன்னும் பத்து ஆண்டுகளில் உங்களைக் கொல்லக்கூடும், ஆனால் அது இப்போது உங்களுடைய மன அழுத்தத்தைக் குறைக்கிறது, நிக்கோட்டின்மீதான உங்கள் ஆசையை நிறைவேற்றுகிறது. அளவுக்கதிகமாகச் சாப்பிடுவது காலப்போக்கில் பாதிப்பை ஏற்படுத்துகிறது, ஆனால் இக்கணத்தில் அது உங்களுக்கு இன்பமளிக்கிறது. உடலுறவு - அது பாதுகாப்பானதோ இல்லையோ - உடனடியாக உங்களுக்கு இன்பமளிக்கிறது. நோய்கள் பல வாரங்கள்வரையோ அல்லது பல ஆண்டுகள்வரையோ தலைகாட்டப் போவதில்லை.

ஒவ்வொரு பழக்கமும் காலப்போக்கில் ஏராளமான விளைவுகளை உருவாக்குகிறது. மோசமான பழக்கங்களின் உடனடி விளைவு நமக்கு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுக்கிறது, ஆனால் இறுதி விளைவு நமக்கு மோசமான உணர்வைக் கொடுக்கிறது. நல்ல பழக்கங்களின் உடனடி விளைவு நமக்குக் குதூகலமூட்டுவதில்லை, ஆனால் இறுதி விளைவு நமக்கு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுக்கிறது. "உடனடி விளைவு சாதகமானதாக இருக்கும்போது, பிந்தைய விளைவு மோசமானதாக இருக்கிறது. இதற்கு நேரெதிரானதும் உண்மை," என்று பிரெஞ்சுப் பொருளியல் வல்லுநரான ஃபிரெட்ரிக் பாஸ்டியட் கூறுகிறார். ஒரு பழக்கத்தின் முதல் விளைவு எவ்வளவு அதிக இனிமையானதாக இருக்கிறதோ, அதன் பிந்தைய விளைவுகள் அவ்வளவு அதிகக் கசப்பானவையாக இருக்கின்றன.

உங்கள் மூளை நிகழ்கணத்திற்கே முன்னுரிமை கொடுப்பதால், வெறும் நல்ல நோக்கங்களை மட்டும் உங்களால் சார்ந்திருக்க முடியாது. எடையைக் குறைப்பதற்கோ, ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவதற்கோ அல்லது ஒரு மொழியைக் கற்றுக் கொள்ளுவதற்கோ நீங்கள் ஒரு திட்டத்தை வகுக்கும்போது, எதிர்காலத்திற்காகவே நீங்கள் திட்டமிடுகிறீர்கள். உங்கள் வாழ்க்கை எப்படி இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் கனவு காணும்போது, நீண்டகால நோக்கில் பலனளிக்கக்கூடிய நடவடிக்கைகளை

மேற்கொள்ளுவது மதிப்புவாய்ந்தது என்பதை உணர்ந்து கொள்ளுவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. ஆனால், தீர்மானிக்கும் கணம் வரும்போது, வழக்கமாக உடனடி வெகுமதி வெற்றி பெற்றுவிடுகிறது. எதிர்காலத்தில் நீங்கள் எப்படி இருக்க விரும்புகிறீர்களோ (ஆரோக்கியமானவராகவும் செல்வந்தராகவும் மகிழ்ச்சியாகவும்), அதற்கு இசைவான தேர்ந்தெடுப்புகளை நீங்கள் மேற்கொள்ளுவதில்லை, மாறாக, நிகழ்காலத்தில் எப்படி இருக்க விரும்புகிறீர்களோ (வயிறு நிரம்பியவராகவும் குதூகலத்தை அனுபவிப்பவராகவும்), அதற்கு இசைவான தேர்ந்தெடுப்புகளையே நீங்கள் மேற்கொள்ளுகிறீர்கள். ஒரு நடவடிக்கையிலிருந்து உங்களுக்குக் கிடைக்கும் இன்பம் எவ்வளவு அதிக உடனடியானதாக இருக்கிறதோ, அது உங்களுடைய நீண்டகால இலக்குகளோடு இசைவாக இருக்கிறதா என்பது பற்றி நீங்கள் அவ்வளவு அதிக வலிமையாக உங்களிடம் கேள்வி கேட்டாக வேண்டும்.

சில நடத்தைகளை மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தவும் சிலவற்றை முற்றிலுமாகத் தவிர்க்கவும் எது உங்கள் மூளையைத் தூண்டுகிறது என்பதை இப்போது நீங்கள் முழுமையாகப் புரிந்து கொண்டுள்ள நிலையில், நடத்தை மாற்றத்தின் அடிப்படை விதியை நாம் சற்று மாற்றியமைக்கலாம்: ‘எந்த நடத்தைக்கு உடனடியாக வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறதோ, அது

மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. எந்த நடத்தைக்கு உடனடியாக தண்டனை வழங்கப்படுகிறதோ, அது தவிர்க்கப்படுகிறது.'

உடனடி வெகுமதி குறித்த நம்முடைய விருப்பம் வெற்றியைப் பற்றிய ஒரு முக்கியமான உண்மையை வெளிப்படுத்துகிறது: நாம் வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கும் விதத்தின் காரணமாக, பெரும்பாலான மக்கள் உடனடித் திருப்தியைத் தேடுவதிலேயே தங்கள் நாள் முழுவதையும் செலவிடுவர். எந்தப் பாதையில் மிகக் குறைவான மக்கள் பயணித்துள்ளனரோ, அந்தப் பாதைதான் தாமதமான வெகுமதிக்கான பாதையாகும். வெகுமதிகளுக்காக நீங்கள் காத்திருக்கத் தயாராக இருந்தால், நீங்கள் குறைவான போட்டியை எதிர்கொள்ளுவீர்கள், மிகப் பெரிய வெகுமதிகளைப் பெறுவீர்கள். கடைசி மைலில்தான் கூட்டம் மிகக் குறைவாக இருக்கும் என்ற ஒரு கூற்று உள்ளது.

ஆராய்ச்சியாளர்கள் துல்லியமாக இதைத்தான் நிரூபித்துள்ளனர். வெகுமதிகளைத் தாமதப்படுத்துவதில் திறமை பெற்ற மக்களே அதிக மதிப்பெண்களைப் பெறுகின்றனர், உடற்பருமன் பிரச்சனைக்கு மிகக் குறைவாக ஆளாகின்றனர், மன அழுத்தத்தைச் சிறப்பாகக் கையாளுகின்றனர், சமூகத்துடன் இயைந்து செயல்படுவதற்கான திறமை பெற்றவர்களாக இருக்கின்றனர். இவையெல்லாம் நம்முடைய சொந்த வாழ்வில் நிகழ்ந்து நாம் பார்த்திருக்கிறோம். தொலைக்காட்சி

நிகழ்ச்சிகளைப் பார்ப்பதைத் தாமதப்படுத்தி நீங்கள் உங்களுடைய வீட்டுப்பாடங்களைச் செய்து முடித்தால், நீங்கள் பொதுவாக அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ளுவீர்கள், அதிகச் சிறப்பான மதிப்பெண்களைப் பெறுவீர்கள். நீங்கள் கடைகளிலிருந்து சிப்ஸும் பிற நொறுக்குத்தீனிகளும் வாங்காவிட்டால், நீங்கள் வீட்டிற்கு வரும்போது உங்கள் ஆரோக்கியத்திற்கு உகந்த உணவையே உட்கொள்ளுவீர்கள். எந்தவொரு துறையிலும் வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் ஏதோ ஒரு கணத்தில் ஒரு தாமதமான வெகுமதிக்காக உடனடி வெகுமதி ஒன்றை விட்டுத்தள்ள வேண்டியிருக்கும்.

வெகுமதிகளைத் தாமதப்படுத்துவதுதான் அறிவார்ந்த அணுகுமுறை என்பதைப் பெரும்பாலான மக்கள் அறிந்துள்ளனர். ஆரோக்கியமாக இருத்தல், ஆக்கபூர்வமாக இருத்தல், மன அமைதியுடன் இருத்தல் போன்ற, நல்ல பழக்கங்களால் விளையும் நன்மைகளை அவர்கள் விரும்புகின்றனர். ஆனால் இந்த விளைவுகள் எல்லாம் ஏதோ ஒரு கணநேரத் தீர்மானத்திலிருந்து வருவதில்லை. அதிர்ஷ்டவசமாக, வெகுமதிகளைத் தாமதப்படுத்துவதற்கு உங்களை உங்களால் பயிற்றுவித்துக் கொள்ள முடியும். ஆனால், நீங்கள் மனித இயல்புக்கு இசைவாகச் செயல்பட வேண்டுமே அன்றி, அதற்கு எதிராக அல்ல. இதைச் செய்வதற்கு ஒரு சிறந்த வழி இருக்கிறது: எதிர்காலத்தில் நல்ல வெகுமதிகளைக்

கொடுக்கக்கூடிய பழக்கங்களுக்குச் சிறிதளவு உடனடி இன்பத்தைக் கூட்டுங்கள்; எதிர்காலத்தில் நல்ல வெகுமதிகளைக் கொடுக்காத பழக்கங்களுக்குச் சிறிதளவு உடனடி வலியைக் கூட்டுங்கள்.

உடனடி வெகுமதியை உங்களுக்கு அனுகூலமானதாக மாற்றுவது எப்படி

ஒரு பழக்கம் உங்களிடம் நிலைபெற வேண்டும் என்றால், நீங்கள் ஒரு வெற்றியாளராக உணர வேண்டியது அவசியம் - அது ஒரு சிறிய வெற்றியாக இருந்தாலும்கூட! வெற்றியாளராக உணருவது உங்கள் பழக்கம் பலனளித்துவிட்டது என்பதற்கும், உங்கள் முயற்சி மதிப்புவாய்ந்ததுதான் என்பதற்குமான ஒரு சமிக்கையாகும்.

ஒரு கச்சிதமான உலகத்தில், ஒரு நல்ல பழக்கத்திற்கான வெகுமதி அந்தப் பழக்கமேதான். நிஜ உலகில், நல்ல பழக்கங்கள் ஏதேனும் பலனைக் கொடுத்தப் பிறகுதான் அவை மதிப்புவாய்ந்தவையாகத் தோன்றுகின்றன. துவக்கத்தில், நீங்கள் பல தியாகங்களைச் செய்ய வேண்டியிருக்கும். நீங்கள் ஒருசில முறை உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் செல்லுகிறீர்கள், ஆனால் உங்கள் வலிமை கூடவில்லை, உங்கள் உடல் திடகாத்திரமாக ஆகவில்லை. பல மாதங்களுக்குப் பிறகுதான் உங்கள் உடலின் எடை குறைகிறது, உங்களுடைய தசைகள் திண்ணமாக வளருகின்றன. இப்போது உடற்பயிற்சியை

உடற்பயிற்சிக்காக மட்டும் செய்வது அதிக சுலபமாகிறது. துவக்கத்தில் நீங்கள் உங்கள் முயற்சியைத் தொடருவதற்கு உங்களுக்கு ஒரு காரணம் தேவைப்படுகிறது. அதனால்தான் உடனடி வெகுமதிகள் இன்றியமையாதவையாக இருக்கின்றன. தாமதப்படுத்தப்பட்ட வெகுமதிகள் பின்புலத்தில் குவிந்து கொண்டிருக்கும்போது, உடனடி வெகுமதிகள் தற்சமயம் உங்களை உற்சாகமாக வைக்கின்றன.

'வீணாகச் செலவு செய்யப் போவதில்லை,' 'இந்த மாதம் மதுவருந்தப் போவதில்லை' போன்ற பழக்கங்களைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பது சவாலானதாக இருக்கும். ஏனெனில், நீங்கள் குடிப்பதை நிறுத்துவதாலோ அல்லது ஒரு ஜோடி காலணிகளை வாங்காமல் போவதாலோ எதுவும் நிகழப் போவதில்ல. எதுவும் நிகழாதபோது மனநிறைவை உணருவது கடினமானதாக இருக்கும். நீங்கள் வெறுமனே சபலத்திற்கு அடிபணிய மறுக்கிறீர்கள், அவ்வளவுதான். இதில் மனத்திற்கு நிறைவளிக்கும் எதுவும் இல்லை.

நீங்கள் தவிர்க்க விரும்பும் பழக்கத்தை வெளிப்படையானதாக ஆக்குவது இதற்கான ஒரு தீர்வாகும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு சேமிப்புக் கணக்கைத் திறந்து, நீங்கள் வாங்க விரும்புகின்ற ஒரு குறிப்பிட்டப் பொருளுக்கானது (எ.கா. 'லெதர் ஜாக்கெட்') அது என்று குறித்து வைத்துவிடுங்கள். நீங்கள் எப்போதெல்லாம் ஒரு பொருளை வாங்குவதற்கான சபலத்தை வெற்றிகரமாக சமாளிக்கிறீர்களோ, அப்பொருளின் விலைக்கு

ஈடான தொகையை உங்கள் சேமிப்புக் கணக்கில் செலுத்திவிடுங்கள். தினமும் காலையில் ஸ்டார்பக்ஸில் காபி அருந்துகிறீர்களா? 60 ரூபாயை அக்கணக்கில் சேர்த்துவிடுங்கள். ஒரு மாதம் நெட்ஃபிளிக்ஸ் பார்க்காமல் இருக்கப் போகிறீர்களா? 500 ரூபாயை அக்கணக்கில் சேமித்துவிடுங்கள். அந்த லெதர் ஜாக்கெட்டை வாங்குவதற்காக நீங்கள் பணத்தைச் சேமிப்பதை நீங்கள் காணுவது ஓர் உடனடி வெகுமதியாகும். ஏனெனில், அந்த லெதர் ஜாக்கெட் இல்லாதது குறித்து நீங்கள் மோசமாக உணருவதிலிருந்து இது உங்களை விடுவிக்கிறது.

என்னுடைய வாசகர்களில் ஒருவரும் அவருடைய மனைவியும் அடிக்கடி வெளியே உணவருந்துவதை நிறுத்திவிட்டு, இருவருமாகச் சேர்ந்து வீட்டில் சமைக்க விரும்பினர். அவர்கள் ஒரு சேமிப்புக் கணக்கைத் திறந்து, அதற்கு 'ஐரோப்பியப் பயணம்' என்று பெயரிட்டனர். அவர்கள் வெளியே உணவருந்துவதைத் தவிர்த்த ஒவ்வொரு முறையும் 50 டாலர்கள் பணத்தை அந்த சேமிப்புக் கணக்கில் செலுத்தினர். அந்த ஆண்டின் முடிவில் அவர்கள் அந்தப் பணத்தைக் கொண்டு ஐரோப்பியப் பயணம் ஒன்றை மேற்கொண்டனர்.

உங்களுடைய குறுகியகால வெகுமதிகள் உங்களுடைய அடையாளத்தை வலுப்படுத்துகின்றவையாக இருக்க வேண்டுமே அன்றி, அதற்கு முரண்பட்டு இருக்கக்கூடாது. எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் உங்களுடைய எடையைக் குறைக்க முயற்சித்துக்

கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்றால் ஒரு லெதர் ஜாக்கெட்டை வாங்குவது ஒரு நல்ல யோசனைதான். ஆனால், நீங்கள் பணத்தை மிச்சப்படுத்த முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்றால், லெதர் ஜாக்கெட்டை வாங்குவது சரிப்பட்டு வராது. அதேபோல, உடற்பயிற்சி செய்வதற்கு உங்களுக்கு நீங்கள் கொடுத்துக் கொள்ளுகின்ற உடனடி வெகுமதி ஒரு கிண்ணம் நிறைய ஐஸ்கிரீம் என்றால், நீங்கள் உங்கள் அடையாளத்தோடு முரண்பட்டு நிற்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம். அதற்கு பதிலாக, நீங்கள் ஒரு மசாஜ் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இது உங்கள் உடலை கவனித்துக் கொள்ளுவதை நோக்கி நீங்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற ஒரு நடவடிக்கையாக இருக்கும். இப்போது உங்களுடைய குறுகியகால வெகுமதி, 'ஓர் ஆரோக்கியமான நபராக இருத்தல்' என்ற உங்களுடைய நீண்டகால இலக்கிற்கு இசைவாக உள்ளது.

இறுதியில், ஒரு நல்ல மனநிலை, அதிக ஆற்றல், குறைவான மன அழுத்தம் போன்ற உள்ளார்ந்த வெகுமதிகள் கிடைக்கும்போது, இரண்டாம்தர வெகுமதிகளைத் துரத்திச் செல்லுவதன்மீது நீங்கள் அதிக அக்கறை காட்ட மாட்டீர்கள். உங்கள் அடையாளமே ஒரு வலுவூட்டியாக மாறுகிறது. நீங்கள் நீங்களாக இருப்பது உங்களுக்கு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுப்பதால் நீங்கள் அதைச் செய்கிறீர்கள். ஒரு பழக்கம் எவ்வளவு அதிகமாக உங்கள் வாழ்வின் ஒரு பகுதியாக ஆகிறதோ, அப்பழக்கத்தைத்

தொடர்ந்து கடைபிடிப்பதற்கு அவ்வளவு குறைவாகவே வெளியிலிருந்து உங்களுக்கு ஊக்குவிப்பு தேவைப்படுகிறது. வெகுமதிகள் ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்கும். அடையாளம்தான் அதைத் தொடர்ந்து தக்கவைக்கும்.

மொத்தத்தில், ஒரு பழக்கம் நிரந்தரமாக நிலைத்திருக்க வேண்டும் என்றால், அது குதூகலமூட்டுவதாக இருக்க வேண்டும். நல்ல வாசனையைக் கொண்ட சோப்பு, நல்ல சுவையைக் கொண்ட பற்பசை போன்ற எளிய வலுவூட்டல்கள் ஒரு பழக்கத்தை நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக ரசித்துக் கடைபிடிப்பதற்குத் தேவையான உடனடி இன்பத்தைக் கொடுக்கின்றன. ஒரு மாற்றம் குதூகலமூட்டுவதாக இருக்கும்போது, அந்த மாற்றம் சுலபமானதாக இருக்கிறது.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- ‘அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்’ என்பது நடத்தை மாற்றத்தின் நான்காவது விதி.
- ஓர் அனுபவம் மனநிறைவளிக்கும்போது அந்த நடத்தையை நாம் மீண்டும் வெளிப்படுத்துவதற்கான சாத்தியக்கூறு அதிகரிக்கிறது.
- தாமதமான வெகுமதிகளுக்கு பதிலாக உடனடி வெகுமதிகளுக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கும் விதத்திலேயே நம்முடைய

மூளை பரிணாம வளர்ச்சி அடைந்துள்ளது.

- ‘எந்த நடத்தைக்கு உடனடியாக வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறதோ, அது மீண்டும் மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. எந்த நடத்தைக்கு உடனடியாக தண்டனை வழங்கப்படுகிறதோ, அது தவிர்க்கப்படுகிறது,’ என்பது நடத்தை மாற்றத்தின் அடிப்படை விதியாகும்.
- ஒரு பழக்கம் நீடிக்க வேண்டுமென்றால், நீங்கள் உடனடியாக ஒரு வெற்றியாளர்போல உணர வேண்டும் - அது ஒரு சிறிய வெற்றியாக இருந்தாலும்கூட.
- ‘அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்,’ ‘அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்,’ ‘அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்,’ ஆகிய, நடத்தை மாற்றத்தின் முதல் மூன்று விதிகள், ஒரு நடத்தை ‘இம்முறை’ செய்யப்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரிக்கின்றன. ‘அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்,’ என்ற நான்காவது விதி, ஒரு நடத்தை ‘அடுத்த முறை’ மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரிக்கிறது.

16
நல்ல பழக்கங்களைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பது எப்படி

1993ல், கனடாவில் உள்ள ஆபட்ஸ்ஃபோர்டு நகரில் அமைந்த ஒரு வங்கி, டிரென்ட் டிர்ஸ்மிட் என்ற இருபத்து மூன்று வயது பங்குச்சந்தைத் தரகரை வேலைக்கு எடுத்தது. ஆபட்ஸ்ஃபோர்டு வான்கூவர் நகருக்கு அருகே அமைந்த ஒரு சிறிய புறநகராகும். அந்த இடத்தையும் டிரென்ட் தன் வேலைக்குப் புதியவர் என்பதையும் வைத்துப் பார்த்தபோது, யாரும் அவரிடமிருந்து அதிகமாக எதிர்பார்க்கவில்லை. ஆனால் ஓர் எளிய தினசரிப் பழக்கத்தின் விளைவாக டிரென்ட் வேகமாக முன்னேறினார்.

அவர் தினமும் காலையில் தன் அலுவலகத்திற்கு வந்தவுடன் இரண்டு ஜாடிகளைத் தன் மேசையின்மீது வைத்தார். ஒரு ஜாடியில் 120 பேப்பர் கிளிப்புகள் இருந்தன. மற்றொரு ஜாடி காலியாக இருந்தது. தினமும் அவர் விற்பனை அழைப்புகளை விடுக்க வேண்டியிருந்தது. அவர் ஒரு விற்பனை அழைப்பை நிறைவு செய்ததும், அந்த ஜாடியிலிருந்து ஒரு கிளிப்பை எடுத்து மற்றொரு ஜாடிக்குள் போட்டார். பிறகு இச்செயல்முறை தொடர்ந்தது. “நான் தினமும் காலையில் 120 பேப்பர் கிளிப்புகளுடன் என் வேலையைத் துவக்குவேன். எல்லாக் கிளிப்புகளும் மற்றொரு ஜாடிக்குள் தஞ்சம் புகும்வரை நான் தொடர்ந்து

அழைப்பு விடுத்துக் கொண்டே இருப்பேன்," என்று டிரெண்ட் என்னிடம் கூறினார்..

பதினெட்டு மாதங்களுக்குள், அவர் ஆண்டுதோறும் ஐம்பது லட்சம் டாலர்களைத் தன்னுடைய நிறுவத்திற்கு ஈட்டிக் கொடுக்கலானார். தன்னுடைய இருபத்து நான்காவது வயதில், ஆண்டொன்றுக்கு எழுபத்தையாயிரம் டாலர்களை அவர் சம்பாதிக்கத் தொடங்கினார். விரைவில், அதைவிட அதிகச் சம்பளத்தில் அவர் வேறொரு நிறுவனத்தில் வேலைக்குச் சேர்ந்தார்.

இந்த உத்தியை நான் 'பேப்பர் கிளிப் உத்தி' என்று அழைக்க விரும்புகிறேன். என்னுடைய வாசகர்களில் சிலர் இதே உத்தியைப் பல்வேறு வழிகளில் பயன்படுத்தியுள்ளனர். ஒரு புத்தகம் எழுத விரும்பிய ஒரு பெண்மணி, தான் ஒவ்வொரு பக்கம் எழுதி முடித்தவுடன் ஒரு ஜாடியிலிருந்த ஒரு ஹேர்பின்னை இன்னொரு ஜாடிக்கு மாற்றினார். இன்னொரு நபர், தான் ஒவ்வொரு தண்டால் எடுத்தப் பிறகும், ஒரு ஜாடியிலிருந்த கோலிக்குண்டை எடுத்து இன்னொரு ஜாடிக்குள் போட்டார்.

முன்னேறுவது திருப்தியளிக்கிறது. பேப்பர் கிளிப்புகள், ஹேர்பின்கள், கோலிக்குண்டுகள் போன்றவற்றை ஒரு ஜாடியிலிருந்து இன்னொரு ஜாடிக்கு மாற்றுவது போன்ற காட்சிரீதியான அளவீடுகள் நீங்கள் முன்னேறிக் கொண்டிருப்பதற்கான தெளிவான ஆதாரத்தை வழங்குகின்றன. ஆனால், உங்களுடைய

முன்னேற்றத்தை அளவிடுவதற்கான சிறந்த வழி உங்கள் பழக்கத்தைக் கண்காணித்துப் பதிவு செய்து கொள்ளுவதற்கான ஒரு வழியைப் பயன்படுத்துவதுதான்.

நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களை ஒழுங்காகக் கடைபிடிப்பதை உறுதி செய்வது எப்படி

பழக்கக் கண்காணிப்பு என்பது நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களை ஒழுங்காகக் கடைபிடிக்கிறீர்களா என்பதை உறுதி செய்வதற்கான ஓர் எளிய வழியாகும். இதைப் பல விதங்களில் செய்யலாம். வெறுமனே ஒரு நாட்காட்டியை வாங்கி, நீங்கள் உங்களுடைய வழக்கங்களை ஒழுங்காகப் பின்பற்றுகின்ற ஒவ்வொரு நாளுக்கும் அந்த நாட்காட்டியில் அந்தக் குறிப்பிட்ட நாளின்மீது ஓர் 'எக்ஸ்' குறியிடலாம். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் திங்கட்கிழமையன்றும் புதன்கிழமையன்றும் வெள்ளிக்கிழமையன்றும் தியானம் செய்தால், அந்த மூன்று நாட்களுக்கும் 'எக்ஸ்' குறியிடுங்கள். காலப்போக்கில், அந்த நாட்காட்டி உங்களுடைய பழக்கங்களைக் கண்காணிப்பதற்கான ஒரு வழியாக ஆகிவிடும்.

எண்ணற்ற மக்கள் தங்களுடைய பழக்கங்களைக் கண்காணித்து வந்துள்ளனர். அவர்களில் மிகவும் பிரபலமானவர் பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின். அவர் தன்னுடைய இருபதாவது வயதிலிருந்து தன்னுடன் எப்போதும் ஒரு சிறு குறிப்பேட்டைச் சுமந்து சென்றார். தன்னுடைய

தனிப்பட்ட விழுமியங்களைக் கண்காணிப்பதற்கு அவர் அதைப் பயன்படுத்தினார். 'நேரத்தை வீணாக்காதே,' 'எப்போதும் ஏதேனும் பயனுள்ள விஷயத்தில் ஈடுபட்டிரு,' 'அற்பமான உரையாடல்களைத் தவிர்த்துவிடு,' போன்றவை அவருடைய பட்டியலில் இடம்பெற்றிருந்தன. ஒவ்வொரு நாளின் முடிவிலும், அவர் தன்னுடைய குறிப்பேட்டைத் திறந்து தன்னுடைய முன்னேற்றத்தைப் பதிவு செய்தார்.

ஜெர்ரி சைன்ஃபெல்டு என்ற நகைச்சுவையாளர் தான் தினமும் நகைச்சுவையான விஷயங்களை எழுதுவதை உறுதி செய்வதற்கு ஒரு வழியைக் கண்டுபிடித்தார். 'சங்கிலி ஒருபோதும் அறுந்துவிடாமல் பார்த்துக் கொள்ளுவது' தன்னுடைய இலக்கு என்று அவர் கூறினார். அதாவது, தான் எழுதும் நகைச்சுவையான விஷயங்கள் நன்றாக இருந்தனவா அல்லது மோசமாக இருந்தனவா என்பது பற்றி அவர் கவலைப்படவில்லை. தினமும் எழுதுவதன்மீது மட்டுமே அவர் கவனம் செலுத்தினார்.

'சங்கிலியை அறுத்துவிடாதீர்கள்' என்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த மந்திரமாகும். அதாவது, ஒரு விஷயத்தை விடாமல் தொடர்ந்து செய்ய வேண்டும் என்பது அதன் பொருள். நீங்கள் உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தொடர்ந்து விற்பனை அழைப்புகளை விடுக்கும்போது, ஒரு வெற்றிகரமான வாடிக்கையாளர் நெட்வொர்க்கை நீங்கள் உருவாக்குகிறீர்கள். நீங்கள் ஒரு நாள்கூட

விடாமல் உடற்பயிற்சி செய்யும்போது, நீங்கள் எதிர்பார்ப்பதைவிட அதிக வேகமாக ஒரு திடகாத்திரமான உடலைப் பெறுவீர்கள். பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த உத்தியாகும். ஏனெனில், நடத்தை மாற்றத்தின் பல விதிகளை அது செயல்படுத்துகிறது. அதாவது, ஒரு நடத்தை வெளிப்படையானதாகவும் வசீகரமானதாகவும் மனநிறைவளிப்பதாகவும் இருக்கும்படி அது பார்த்துக் கொள்ளுகிறது. இப்போது அவை ஒவ்வொன்றையும் நாம் விரிவாகப் பார்க்கலாம்.

முதலாவது நன்மை: பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது வெளிப்படையானதாக இருக்கிறது.

உங்களுடைய முந்தைய நடவடிக்கையைப் பதிவு செய்வது உங்களுடைய அடுத்த நடவடிக்கையைத் தூண்டுவதற்கான ஒரு தூண்டுகோலை உருவாக்குகிறது. உங்கள் பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது காட்சிரீதியான அறிகுறிகளை இயல்பாகவே உருவாக்குகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் நாட்காட்டியிலுள்ள 'எக்ஸ்' குறிகளைக் கூறலாம். நீங்கள் உங்களுடைய நாட்காட்டியைப் பார்த்துவிட்டு அதில் உங்கள் பழக்கத்தின் போக்கைக் காணும்போது, மீண்டும் செயலில் இறங்க உங்களுக்கு நினைவுபடுத்தப்படும். எடையைக் குறைத்தல், புகைபிடிப்பதை நிறுத்துதல், ரத்த அழுத்தத்தைக் குறைத்தல் போன்ற இலக்குகளின்

விஷயத்தில் தாங்கள் எந்த அளவுக்கு முன்னேறியிருக்கிறோம் என்பதைக் கண்காணிக்கின்ற மக்கள், அவ்வாறு செய்யாத மக்களோடு ஒப்பிடப்படும்போது, அவர்கள் மேம்படுவதற்கான அதிக சாத்தியக்கூறு இருப்பதாக ஆராய்ச்சிகள் தெரிவித்துள்ளன. ஒரு நடத்தையைக் கண்காணித்தல் என்ற ஓர் எளிய செயல் அந்த நடத்தையை மாற்றுவதற்கான உந்துதலை நமக்குக் கொடுக்கக்கூடியதாக இருக்கிறது.

பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது உங்களை நேர்மையானவராகவும் வைத்திருக்கிறது. நம்மில் பெரும்பாலானோர் நம்முடைய சொந்த நடத்தையைப் பற்றிய ஒரு தெளிவற்றக் கண்ணோட்டத்தைக் கொண்டிருக்கிறோம். நாம் உண்மையிலேயே செயல்படுவதைவிட அதிகச் சிறப்பாக நாம் செயல்படுவதாக நாம் நினைக்கிறோம். நம்முடைய பழக்கத்தை அளவிடுவது நாம் நம்முடைய சொந்த நடத்தையை ஒழுங்காக கவனித்து தினமும் உண்மையிலேயே என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறது என்பதை உணர்ந்து கொள்ள நமக்கு உதவுகிறது. உங்களுடைய ஜாடியில் எத்தனைப் பேப்பர் கிளிப்புகள் இருக்கின்றன என்பதை நீங்கள் பார்க்கும்போது, நீங்கள் எவ்வளவு உழைப்பை முதலீடு செய்திருக்கிறீர்கள் (அல்லது செய்யவில்லை) என்பதை உடனடியாக நீங்கள் தெரிந்து கொள்ளுகிறீர்கள். ஆதாரம் உங்கள் கண்முன்னே இருக்கும்போது, நீங்கள் உங்களிடம்

பொய்யுரைப்பதற்கான வாய்ப்பு மிகவும் குறைவுதான்.

இரண்டாவது நன்மை: பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது வசீகரமானதாக இருக்கிறது.

முன்னேற்றம்தான் மிகவும் பயனளிக்கும் வகையான ஊக்குவிப்பாகும். நாம் முன்னேறிச் சென்று கொண்டிருக்கிறோம் என்ற ஒரு சமிக்கை நமக்குக் கிடைக்கும்போது, நாம் அப்பாதையில் தொடர்ந்து பயணிக்க அதிகமாக ஊக்குவிக்கப்படுகிறோம். இவ்விதத்தில், பழக்கத்தைக் கண்காணிக்கும் பழக்கம் ஊக்குவிப்பின்மீது ஓர் அளப்பரிய தாக்கம் ஏற்படுத்தக்கூடும். ஒவ்வொரு சிறு வெற்றியும் உங்களுடைய விருப்பத்திற்குத் தீனி போடுகிறது.

இது குறிப்பாக ஒரு மோசமான நாளில் சக்தி வாய்ந்ததாக இருக்கிறது. நீங்கள் மனம் தளர்ந்து போயிருக்கும்போது, நீங்கள் இதுவரை அடைந்துள்ள முன்னேற்றத்தை சுலபமாக மறந்துவிடுகிறீர்கள். பழக்கத்தைக் கண்காணிக்கும் உத்தி உங்களுடைய கடின உழைப்பிற்கான காட்சிபூர்வமான ஆதாரத்தைக் கொடுக்கிறது, நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் பயணித்து வந்துள்ளீர்கள் என்பதை உங்களுக்கு நினைவூட்டுகிறது. உங்களுடைய நாட்காட்டியில் தினமும் காலையில் நீங்கள் பார்க்கின்ற வெற்றுக் கட்டம் நீங்கள் செயலில் இறங்க உங்களைத் தூண்டுகிறது. ஏனெனில், அன்று

அப்பழக்கத்தைத் தவிர்ப்பதன் மூலம் நீங்கள் உங்களுடைய முன்னேற்றத்தை இழக்க விரும்புவதில்லை.

மூன்றாவது நன்மை: பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது மனநிறைவளிப்பதாக இருக்கிறது.

இதுதான் மிக முக்கியமான நன்மை. கண்காணிப்பே ஒருவிதமான வெகுமதியாக ஆகிறது. நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலைகளில் ஒன்றை நீங்கள் செய்து முடிக்கும்போதோ அல்லது உங்கள் நாட்காட்டியில் ஒரு ‘எக்ஸ்’ குறியிடும்போதோ உங்களுக்குத் திருப்தியாக இருக்கிறது. உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவுகள் அதிகரிப்பதைக் காணுவது உங்களுக்கு மனநிறைவளிக்கிறது. ஒரு விஷயம் உங்களுக்கு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுத்தால், அதை நீங்கள் தொடர்ந்து பின்பற்றுவீர்கள் என்பது உறுதி.

பழக்கத்தைக் கண்காணிக்கும் வழக்கம் நீங்கள் உங்கள் இலக்கின்மீது கவனத்தைக் குவிப்பதற்கு பதிலாக அதை அடைவதற்கான உங்களுடைய செயல்முறையின்மீது கவனத்தைக் குவிக்க உதவுகிறது.

மொத்தத்தில், பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது: (1) செயலில் இறங்க உங்களுக்கு நினைவுபடுத்தக்கூடிய ஒரு காட்சிபூர்வமான சமிக்கையை உருவாக்குகிறது (2) உள்ளார்ந்த ஊக்குவிப்பைக் கொடுக்கிறது. ஏனெனில்,

உங்களுடைய முன்னேற்றத்தை நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள், அதை நீங்கள் இழக்க விரும்புவதில்லை (3) உங்களுடைய பழக்கத்தை நீங்கள் வெற்றிகரமாகக் கடைபிடிக்கும் ஒவ்வொரு முறையும் அது உங்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கிறது. மேலும், பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது நீங்கள் எத்தகைய நபராக உருவாக விரும்புகிறீர்களோ அதை நோக்கி நீங்கள் இன்னோர் அடியெடுத்து வைத்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதற்கான காட்சிபூர்வமான ஆதாரத்தைக் கொடுக்கிறது. இது ஒரு வகையான உள்ளார்ந்த மற்றும் உடனடி வெகுமதியாகும்.

பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பது இவ்வளவு பயனுள்ளது என்றால், நான் ஏன் இதைப் பற்றிப் பேச இவ்வளவு நேரம் காத்திருந்தேன் என்று நீங்கள் யோசிக்கக்கூடும்.

இத்தனை நன்மைகள் இருந்தும்கூட, இதைப் பற்றிய பேச்சை நான் இதுவரை தவிர்த்ததற்கு ஓர் எளிய காரணம் இருக்கிறது: பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பதையும் அளவிடுவதையும் மக்கள் விரும்புவதில்லை. அது ஒரு சுமைபோலத் தோன்றக்கூடும். ஏனெனில், அது இரண்டு பழக்கங்களைக் கடைபிடிக்க உங்களைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது: ஒன்று, நீங்கள் உருவாக்க விரும்புகின்ற பழக்கம் ; மற்றொன்று, அந்தப் பழக்கத்தைக் கண்காணிப்பதற்கான பழக்கம். உணவுப் பத்தியத்தைக் கடைபிடிக்க ஏற்கனவே நீங்கள் திணறிக் கொண்டிருக்கும்போது, நீங்கள்

உட்கொள்ளும் கலோரிகளைக் கணக்கிடுவது ஒரு பெரிய தொல்லையாகத் தெரியும். நீங்கள் செய்ய வேண்டிய வேலைகள் ஏராளம் இருக்கும்போது, நீங்கள் விடுக்கின்ற ஒவ்வொரு விற்பனை அழைப்பையும் எழுதிக் கொள்ளுவது உங்களுக்கு ஒரு சுமையாகத் தோன்றும். "இனிமேல் நான் குறைவாகச் சாப்பிடுவேன்," அல்லது, "இனி நான் கடினமாக உழைப்பேன்," அல்லது, "நான் அதைச் செய்வதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுவேன்," என்று கூறுவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. "நான் மேற்கொண்ட உடற்பயிற்சிகளை ஒரு வாரம் ஒழுங்காகக் குறித்து வைத்தேன், பிறகு நான் அதை நிறுத்திவிட்டேன்," என்பது போன்றவற்றை மக்கள் என்னிடம் கூறுகின்றனர். நானும் இதற்கு பலியாகியிருக்கிறேன். நான் எவ்வளவு கலோரிகள் உட்கொண்டேன் என்பதை நான் ஒரே ஒரு முறை குறித்து வைத்துவிட்டு, பிறகு அதை அப்படியே விட்டுவிட்டேன்.

கண்காணிப்பது எல்லோருக்கும் சரிப்பட்டு வருவதில்லை. நீங்கள் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையையும் அளவிட வேண்டியதில்லை. ஆனால் எல்லோரும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் இதனால் பயன் பெறலாம் - அது தற்காலிகமானதாக இருந்தாலும்கூட.

கண்காணிப்பதை சுலபமாக்குவதற்கு நாம் என்ன செய்யலாம்?

முதலில், முடிந்தபோதெல்லாம், அளவீடு தன்னிச்சையானதாக ஆக்கப்பட வேண்டும். உங்களுக்கே தெரியாமல் நீங்கள் எவ்வளவு

கண்காணிக்கிறீர்கள் என்பதை அறிந்தால் நீங்கள் வியப்பீர்கள். நீங்கள் எவ்வளவு அடிக்கடி வெளியே சென்று உணவருந்துகிறீர்கள் என்பதை உங்களுடைய கடனட்டை அறிக்கை கண்காணிக்கிறது. நீங்கள் ஒவ்வோர் ஆண்டும் எத்தனைப் புதிய இடங்களுக்குப் பயணிக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களுடைய நாட்காட்டி பதிவு செய்கிறது. தகவல்களை எங்கிருந்து பெற வேண்டும் என்பது உங்களுக்குத் தெரிந்த பிறகு, ஒவ்வொரு வாரமோ அல்லது ஒவ்வொரு மாதமோ அவற்றைப் பரிசீலிக்க உங்கள் நாட்காட்டியில் ஒரு நினைவுக் குறிப்பை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். தினமும் கண்காணிப்பதைவிட இது நடைமுறைக்கு வசதியாக இருக்கும்.

இரண்டாவதாக, உங்களுடைய மிக முக்கியமான பழக்கங்களை மட்டுமே நீங்களாகக் கண்காணிக்க வேண்டும். பத்துப் பழக்கங்களை அவ்வப்போது கண்காணிப்பதைவிட ஒரே ஒரு பழக்கத்தை முறையாகவும் சீராகவும் கண்காணிப்பது சிறந்தது.

இறுதியாக, ஒரு பழக்கம் நிகழ்ந்தவுடன் அந்த அளவீட்டை உடனடியாகப் பதிவு செய்துவிடுங்கள். இந்த அணுகுமுறை, 'பழக்கங்களை ஒன்றின்மேல் ஒன்றாக அடுக்குதல்' வழிமுறையை, 'பழக்கங்களைக் கண்காணித்தல்' வழிமுறையோடு இணைக்க உங்களுக்கு உதவுகிறது.

பழக்கங்களை அடுக்குதல் + பழக்கங்களைக்

கண்காணித்தல் சூத்திரம் இது:

நான் [தற்போதைய பழக்கத்தை] கடைபிடித்தப் பிறகு + நான் என்னுடைய [பழக்கத்தைப் பதிவு செய்து கொள்ளுவேன்.]

- நான் என்னுடைய விற்பனை அழைப்பை முடித்தப் பிறகு ஒரு பேப்பர் கிளிப்பை இன்னொரு ஜாடிக்கு மாற்றுவேன்.
- நான் உடற்பயிற்சி மையத்தில் ஒவ்வொரு பயிற்சியையும் முடித்தவுடன், அதை என்னுடைய உடற்பயிற்சிக் குறிப்பேட்டில் பதிவு செய்வேன்.
- நான் என் சாப்பாட்டுத் தட்டைக் கழுவி வைத்தவுடன், நான் என்ன சாப்பிட்டேன் என்பதை என்னுடைய உணவுக் குறிப்பேட்டில் பதிவு செய்வேன்.

உங்களுடைய பழக்கங்களைக் கண்காணிப்பதை இந்த உத்திகள் சுலபமாக்குகின்றன. உங்களுடைய பழக்கங்களைப் பதிவு செய்வது உங்களுக்குப் பிடிக்காவிட்டால்கூட, ஒருசில வாரங்கள் உங்களுடைய நடவடிக்கைகளை அளவிடுவது உங்களுக்கு சில முக்கியமான உள்நோக்குகளைக் கொடுக்கும் என்று நான் நினைக்கிறேன். நீங்கள் உங்களுடைய நேரத்தை உண்மையிலேயே எப்படிச் செலவிட்டீர்கள் என்பதைக் காணுவது சுவாரசியமாக இருக்கும்.

ஒவ்வொரு பழக்கமும் ஒரு குறிப்பிட்டக்

காலத்திற்குப் பிறகு முடிவுக்கு வந்துவிடுகிறது. ஆனால், நீங்கள் பாதை தவறும்போது உங்களை மீண்டும் சரியான பாதைக்குக் கொண்டுவருவதற்கு ஒரு நல்ல திட்டம் தேவைப்படுகிறது.

உங்களுடைய பழக்கங்களை நீங்கள் கைவிடும்போது விரைவாக மீண்டும் அவற்றை விட்ட இடத்திலிருந்து தொடருவது எப்படி

நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களை எவ்வளவு ஒழுங்காகக் கடைபிடித்து வந்தாலும், ஏதோ ஒரு கட்டத்தில் வாழ்க்கை அதற்கு ஏதேனும் இடையூறு ஏற்படுத்துவது தவிர்க்கப்பட முடியாதது. கச்சிதம் சாத்தியமில்லை. திடீரென்று ஏதேனும் இக்கட்டான சூழ்நிலை உருவாகக்கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் நோய்வாய்ப்படக்கூடும் அல்லது உங்கள் வேலை உங்களுடைய நேரத்தை அதிகமாக எடுத்துக்கொள்ளக்கூடும் அல்லது நீங்கள் உங்கள் குடும்பத்தினரோடு கூடுதல் நேரம் செலவிட வேண்டியிருக்கக்கூடும்.

எனக்கு இதுபோல ஏதேனும் நிகழும்போது, ஓர் எளிய விதியை எனக்கு நானே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுகிறேன்: ஒருபோதும் இரண்டு முறை தவறவிடாதீர்கள்!

நான் ஒரு பழக்கத்தை ஒரு நாள் தவறவிட்டால், முடிந்த அளவு வேகமாக நான் மீண்டும் அதற்குத் திரும்பிவிட முயற்சிக்கிறேன். உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போவதை நான் ஒரு நாள்

தவறவிடலாம், ஆனால் தொடர்ந்து இரண்டு நாட்கள் நான் அதைத் தவறவிட மாட்டேன். நான் ஒரு முழு பீட்சாவையும் சாப்பிடக்கூடும், ஆனால் அதற்கு அடுத்து நான் உண்ணும் உணவு ஆரோக்கிய உணவாக இருக்கும். நான் கச்சிதமானவனாக இருப்பது சாத்தியமில்லை, ஆனால் இரண்டாவது முறை தவறவிடுவதை என்னால் தவிர்க்க முடியும். ஒரு சுற்று முடியும்போது, நான் இன்னொன்றைத் துவக்குகிறேன்.

முதல் தவறு உங்களைச் சீரழிக்காது. ஆனால் அதே தவறு மீண்டும் மீண்டும் நிகழும்போது அது உங்களை பாதிக்கிறது. ஒரு முறை தவறவிடுவது ஒரு விபத்து. இரண்டு முறை தவறவிடுவது ஒரு புதிய பழக்கத்தின் துவக்கமாகும்.

வெற்றியாளர்களுக்கும் தோல்வியாளர்களுக்கும் இடையேயான வேறுபாடு இதுதான். எவருக்கு வேண்டுமானாலும் வேலையில் ஒரு மோசமான நாள் அமையக்கூடும் அல்லது உடற்பயிற்சி மையத்தில் உங்கள் பயிற்சி நீங்கள் திட்டமிட்டபடி நிகழாமல் போகக்கூடும். ஆனால் வெற்றிகரமான மக்கள் தவறும்போது, அவர்கள் விரைவாக சரியான பாதைக்குத் திரும்பிவிடுகின்றனர். உங்களால் விரைவாக சரியான பாதைக்குத் திரும்பி வர முடிந்தால், ஒரு பழக்கம் முறிபடுவதில் எந்தப் பிரச்சனையும் இல்லை.

இது ஒரு முக்கியமான கொள்கையாகும். நம்மால் ஒன்றை முழுமையாகச் செய்ய முடிய

வேண்டும், இல்லாவிட்டால் அதைச் செய்யவே கூடாது என்ற பொறியில் நாம் அடிக்கடி சிக்கிக் கொள்ளுகிறோம். ஒரு பழக்கத்தில் தவறுவது பிரச்சனையல்ல, மாறாக, ஒன்றைக் கச்சிதமாகச் செய்ய முடியாவிட்டால் அதைச் செய்யவே கூடாது என்ற உங்களுடைய நினைப்புதான் பிரச்சனையே.

ஒரு நாள் மோசமானதாக அமைந்தாலும்கூட நீங்கள் அதை எதிர்கொள்ளுவது எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தது என்பதை நீங்கள் உணருவதில்லை. உங்களுடைய வெற்றிகரமான நாட்கள் உங்களுக்கு உதவுவதைவிட, நீங்கள் இழந்த நாட்கள் உங்களை அதிகமாக பாதிக்கின்றன. நீங்கள் 100 டாலர்கள் பணத்தோடு துவக்கினால், 50 சதவீத லாபம் உங்களுடைய பணத்தை 150 டாலர்களாக உயர்த்தும். ஆனால், மீண்டும் அது 100 டாலர்களாக ஆவதற்கு வெறும் 33 சதவீத இழப்புதான் உங்களுக்குத் தேவை. இதை வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், 50 சதவீத லாபத்தை சம்பாதிப்பது எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்ததோ, 33 சதவீத இழப்பைத் தவிர்ப்பதும் அதே அளவு மதிப்புவாய்ந்தது.

உங்கள் உடற்பயிற்சி நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் அளவுக்கு சிறப்பாக நடைபெறாவிட்டால்கூட, எதையேனும் செய்வது எதுவும் செய்யாமல் இருப்பதைவிட நல்லது. பத்து முறை தண்டால் எடுப்பது, நின்ற இடத்திலேயே இரண்டு நிமிடங்கள் ஓடுவது என்று எதையேனும் செய்வது அதிக மதிப்புவாய்ந்ததுதான். ஏனெனில், நன்றாக

அமைந்த முந்தைய பயிற்சிகளிலிருந்து கிடைத்த லாபங்களை இவை தக்கவைக்கின்றன. எனவே, எதுவும் செய்யாமல் மட்டும் இருந்துவிடாதீர்கள்.

மேலும், உடற்பயிற்சியின்போது என்ன நிகழுகிறது என்பது எல்லா நேரத்திலும் முக்கியமானதாக இருப்பதில்லை. நீங்கள் உடற்பயிற்சியைத் தவறவிடாத ஒரு நபராக இருப்பதுதான் இங்கு முக்கியம். நீங்கள் நல்ல மனநிலையில் இருக்கும்போது உடற்பயிற்சியில் ஈடுபடுவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. ஆனால் பயிற்சி செய்வதற்கான மனநிலை இல்லாதபோதுகூட உடற்பயிற்சி மையத்திற்கு வருவதும், அங்கு எதையேனும் செய்வதும் இன்றியமையாதது. ஐந்து நிமிடங்களுக்கு உடற்பயிற்சி மையத்திற்குப் போவது உங்களுடைய உடற்திறனை மேம்படுத்தாது, ஆனால் அது உங்களுடைய அடையாளத்தை வலிமைப்படுத்துகிறது.

ஒரு காரியத்தைக் கச்சிதமாகச் செய்வது அல்லது அதைச் செய்யாமலேயே இருந்துவிடுவது என்பது உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தடம்புரளச் செய்யக்கூடிய ஒரே ஓர் இடையூறு மட்டுமே. இன்னொரு முக்கியமான ஆபத்து இருக்கிறது. தவறான விஷயத்தை அளவிடுவதுதான் அது - குறிப்பாக, உங்களுடைய பழக்கங்களைக் கண்காணிப்பதற்கான ஒரு வழிமுறையை நீங்கள் பயன்படுத்தும்போது!

ஒரு பழக்கத்தை எப்போது

கண்காணிக்க வேண்டும், எப்போது கண்காணிக்கக்கூடாது என்பதை அறிந்திருத்தல்

நீங்கள் ஓர் உணவகத்தை நடத்திக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுவோம். உங்களுடைய தலைமைச் சமையற்காரர் சிறப்பான முறையில் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறாரா என்பதை நீங்கள் அறிய விரும்புகிறீர்கள். ஒவ்வொரு நாளும் எத்தனை வாடிக்கையாளர்கள் உங்கள் உணவகத்தில் உணவருந்துகின்றனர் என்பதைப் பதிவு செய்வது வெற்றியை அளவிடுவதற்கான ஒரு வழி. வாடிக்கையாளர்களின் வரவு அதிகமாக இருந்தால், உணவு நன்றாக இருக்கிறது என்று பொருள். குறைவான எண்ணிக்கையில் வாடிக்கையாளர்கள் வந்தால், ஏதோ தவறாக இருக்கிறது என்று பொருள்.

ஆனால், 'தினசரி வருவாய்' என்ற இந்த அளவீடு உங்கள் உணவகத்தில் உண்மையிலேயே என்ன நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கிறது என்பது பற்றிய ஒரு மட்டுப்படுத்தப்பட்டக் கண்ணோட்டத்தை மட்டுமே கொடுக்கிறது. ஒருவர் உங்கள் உணவகத்திற்கு வந்து சாப்பிட்டுவிட்டுப் போகிறார் என்பது உங்கள் உணவு அவருக்குப் பிடித்திருக்கிறது என்று அர்த்தமாகிவிடாது. நீங்கள் வருமானத்தை மட்டுமே அளவிடுகிறீர்கள் என்றால், உணவின் தரம் மோசமாகிக் கொண்டிருக்கக்கூடும், ஆனால் மார்க்கெட்டிங்

மூலமாகவோ அல்லது தள்ளுபடிகளின் மூலமாகவோ அல்லது வேறு ஏதேனும் வழியிலோ நீங்கள் அதை ஈடுகட்டிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று பொருள். மாறாக, எத்தனை வாடிக்கையாளர்கள் தங்களுடைய உணவை முழுவதுமாகச் சாப்பிடுகிறார்கள் என்பதையும், எத்தனை வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு தாராளமான 'டிப்ஸை' விட்டுச் செல்லுகின்றனர் என்பதையும் அளவிட்டுப் பதிவு செய்வது அதிகப் பலனளிக்கும் உத்தியாக இருக்கும்.

ஒரு குறிப்பிட்ட நடத்தையைக் கண்காணிப்பதில் ஒரு மோசமான விளைவும் உள்ளடங்கியுள்ளது. நாம் எண்ணிக்கையின்மீது மட்டும் கவனம் செலுத்துவிட்டு, அதற்குப் பின்னால் உள்ள நோக்கத்தை மறந்துவிடுகிறோம். காலாண்டு வருவாயைக் கொண்டு உங்கள் வெற்றியை நீங்கள் அளவிடுகிறீர்கள் என்றால், அந்த வருவாயை அதிகரிப்பதில் நீங்கள் உங்கள் முழு கவனத்தையும் செலுத்துவீர்கள். உங்கள் உடலின் எடையைக் கொண்டு உங்கள் வெற்றி அளவிடப்படுகிறது என்றால், அதை இயன்ற அளவு குறைவாக வைத்துக் கொள்ள நீங்கள் கடுமையாக முயற்சிப்பீர்கள். அதற்காக நீங்கள் எந்தப் பத்தியத்தையும் கடைபிடிப்பீர்கள், கொழுப்பைக் கரைக்கும் மாத்திரைகளை உட்கொள்ளுவீர்கள், பழரசங்களை மட்டுமே உணவாக உட்கொள்ளக்கூட நீங்கள் தயங்க மாட்டீர்கள். விளையாட்டு எதுவாக இருந்தாலும்,

மனித மனம் அதில் 'வெற்றி' பெற விரும்புகிறது.

இந்தச் சிக்கல் வாழ்வின் பல பகுதிகளில் வெளிப்படையாகத் தெரிகிறது. அர்த்தம் பயக்கும் வேலையைச் செய்து முடிப்பதற்கு பதிலாக, நீண்ட நேரம் வேலை செய்வதன்மீது நாம் கவனம் செலுத்துகிறோம். ஆரோக்கியமாக இருப்பதைப் பற்றி அக்கறை கொள்ளுவதைவிட, தினமும் பத்தாயிரம் அடிகள் நடப்பதன்மீது நாம் அதிக அக்கறை காட்டுகிறோம். கற்றலையும் ஆர்வத்தையும் பகுத்தறிவதையும் ஊக்குவிப்பதற்கு பதிலாக, முன்கூட்டியே வடிவமைக்கப்பட்டுள்ள தேர்வுகளில் தேர்ச்சி பெறுவதற்காக நாம் கற்றுக் கொடுக்கிறோம். சுருக்கமாகக் கூறினால், நாம் எதை அளவிடுகிறோமோ, அதை நமக்குச் சாதகமாக நாம் ஆக்கிக் கொள்ளுகிறோம். நாம் தவறான அளவீட்டைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, நம்முடைய நடத்தையும் தவறானதாக ஆகிவிடுகிறது.

இது 'குட்ஹார்ட்டின் விதி' என்று அழைக்கப்படுகிறது. பொருளியலாளரான குட்ஹார்ட்டின் பெயரில் அமைந்துள்ள அவ்விதி இவ்வாறு கூறுகிறது: "ஓர் அளவீடு ஓர் இலக்காக ஆகும்போது, அது இனியும் ஒரு நல்ல அளவீடாக இல்லாமல் போய்விடுகிறது." ஓர் அளவீடு ஒரு பெரிய நோக்கத்தை நோக்கி உங்களை வழிநடத்தி, அந்த நோக்கத்திற்குப் பங்களிக்கும்போது மட்டுமே அது பயனுள்ளதாக இருக்கிறது. மாறாக, அது உங்களை முழுமையாக ஆட்கொள்ளும்போது, அது பயனற்றதாக ஆகிறது.

ஒவ்வோர் எண்ணும் ஒட்டுமொத்த அமைப்புமுறையில் ஒரு சிறு பின்னூட்டக்கருத்து மட்டுமே.

தரவுத் தகவல்களால் இயக்கப்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற இன்றைய உலகில், நாம் எண்ணிக்கைக்கு அளவுக்கதிகமான முக்கியத்துவம் கொடுத்துவிட்டு, அளவிடப்பட முடியாத மற்றும் தற்காலிகமான அம்சங்களைக் கண்டுகொள்ளாமல் விட்டுவிடுகிறோம். நாம் அளவிடுகின்ற காரணிகள் மட்டுமே இவ்வுலகில் இருக்கின்றன என்று நாம் தவறாக நினைத்துவிடுகிறோம். ஒன்றை உங்களால் அளவிட முடிகிறது என்பதற்காக, அதுதான் மிக முக்கியமான விஷயம் என்று ஆகிவிடாது. அதேபோல, ஒன்றை உங்களால் அளவிட முடியவில்லை என்பதற்காக, அது துளிகூட முக்கியமில்லை என்று ஆகிவிடாது.

ஒரு பழக்கத்தை எழுத்துபூர்வமாகப் பதிவு செய்து உங்களுடைய முன்னேற்றத்தைக் கண்காணிப்பது மனநிறைவளிப்பதாக இருக்கக்கூடும், ஆனால் அளவீடு மட்டுமே ஒரே முக்கியமான விஷயமல்ல. மேலும், முன்னேற்றத்தை அளவிடுவதற்குப் பல வழிகள் உள்ளன. சில சமயங்களில், முற்றிலும் வித்தியாசமான ஏதோ ஒன்றின்மீது உங்கள் கவனத்தைத் திருப்புவது உதவிகரமாக இருக்கும்.

அதனால்தான், உங்களுடைய எடைக்குறைப்பு விஷயத்தில் எடை இயந்திரத்தைக் கண்டுகொள்ளாமல் இருப்பது சிறப்பாகப்

பலனளிப்பதாக இருக்கிறது. உங்கள் எடை எவ்வளவு என்பதன்மீது மட்டுமே கவனம் செலுத்தினால், உங்கள் ஊக்கம் கெடக்கூடும் ஆனால், உங்கள் தோல் மேம்பட்டிருப்பதையோ அல்லது காலையில் உங்களால் சீக்கிரமாக எழ முடிவதையோ நீங்கள் கவனித்திருக்கக்கூடும். இவை எல்லாமே உங்களுடைய முன்னேற்றத்தை அளவிடுவதற்கான நம்பகமான வழிகள்தாம். உங்கள் எடை இயந்திரம் காட்டுகின்ற எடை உங்களை ஊக்குவிக்காவிட்டால், முன்னேற்றத்திற்கான அதிகச் சமிக்கைகளைக் கொடுக்கின்ற வேறோர் அளவீட்டின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள்.

நீங்கள் உங்களுடைய மேம்பாட்டை எப்படி அளவிட்டாலும் சரி, பழக்கங்களைக் கண்காணிப்பது உங்களுடைய பழக்கங்கள் உங்களுக்கு அதிக மனநிறைவு தரும்படி செய்வதற்கான ஓர் எளிய வழியைக் கொடுக்கிறது. ஒவ்வோர் அளவீடும், நீங்கள் சரியான திசையில்தான் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதற்கான சிறிதளவு ஆதாரத்தைக் கொடுக்கிறது, ஒரு வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்து முடித்திருப்பது குறித்த ஒரு கணநேர உடனடி இன்பத்தைக் கொடுக்கிறது.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- நாம் முன்னேறிக் கொண்டிருக்கிறோம் என்ற உணர்வு நம்முள் எழுவது நாம் அனுபவிக்கக்கூடிய மிகவும்

மனநிறைவளிக்கும் உணர்வுகளில் ஒன்றாகும்.

- பழக்கத்தைக் கண்காணிக்கும் ஒரு கருவி என்பது ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்தை நீங்கள் கடைபிடித்தீர்களா என்பதை அளவிடுவதற்கான ஓர் எளிய வழியாகும்.
- பழக்கங்களைக் கண்காணிக்கும் கருவிகளும் காட்சிபூர்வமான பிற அளவீடுகளும் உங்கள் முன்னேற்றத்திற்கான தெளிவான சான்றை வழங்குவதன் மூலம் உங்கள் பழக்கங்கள் உங்களுக்கு மனநிறைவளிக்கும்படி செய்கின்றன.
- சங்கிலியை ஒருபோதும் அறுத்துவிடாதீர்கள். உங்களுடைய பழக்கம் தொடரும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
- ஒருபோதும் இரண்டு முறை தவறவிடாதீர்கள். நீங்கள் ஒரு நாள் தவறவிட்டால், உங்களால் இயன்ற அளவு வேகமாக மீண்டும் சரியான பாதைக்குத் திரும்பி வந்துவிடுங்கள்.
- ஒன்றை உங்களால் அளவிட முடிகிறது என்பதற்காக, அதுதான் மிக முக்கியமான விஷயம் என்று அர்த்தமில்லை.

17
ஒரு பொறுப்புக் கூட்டாளியைப் பெற்றிருப்பது எப்படி எல்லாவற்றையும் மாற்றுகிறது

ரோஜர் ஃபிஷ்ஷர் என்பவர் இரண்டாம் உலகப் போரில் ஒரு விமானியாகப் பணியாற்றிய பிறகு, ஹார்வர்டு சட்டக் கல்லூரியில் சேர்ந்து சட்டம் பயின்று, பேச்சுவார்த்தைகளிலும் முரண்பாடுகளைக் களைவதிலும் நிபுணத்துவம் பெற்று முப்பத்து நான்கு ஆண்டுகளை அதில் செலவிட்டார். அவர் ஹார்வர்டு பேச்சுவார்த்தைப் பணித்திட்டம் என்ற ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கி, சமரசத் தீர்வுகள், பணயக் கைதிகள் நெருக்கடிகள் போன்றவை தொடர்பாகப் பல உலக நாடுகளுடனும் உலகத் தலைவர்களுடனும் இணைந்து செயல்பட்டார். ஆனால் 1970கள் மற்றும் 1980களில், அணுவாயுதப் போர் குறித்த அச்சுறுத்தல் வெகுவாக அதிகரித்த நேரத்தில், மிக சுவாரசியமான ஒரு யோசனை அவருக்குத் தோன்றியது.

அந்தக் காலகட்டத்தில், அணுவாயுதப் போரைத் தவிர்க்கக்கூடிய ஆற்றல் படைத்த உத்திகளை உருவாக்குவதன்மீது அவர் தன் கவனத்தைக் குவித்தார். அப்போது ஒரு பிரச்சனைகரமான உண்மையை அவர் கவனித்தார். லட்சக்கணக்கானோரைக் கொல்லக்கூடிய அணுவாயுதங்களை ஏவுவதற்கான ரகசிய எண்கள் ஆட்சியில் இருக்கும் எந்தவோர்

அமெரிக்க அதிபரிடமும் இருக்கும். ஆனால் இறந்து போகின்ற யாரையும் அவர் உண்மையிலேயே பார்க்க மாட்டார். ஏனெனில், அவர் ஆயிரக்கணக்கான மைல்களுக்கு அப்பால் இருப்பார்.

இது குறித்து 1981ல் ரோஜர் இவ்வாறு கூறினார்: “என்னுடைய பரிந்துரை மிக எளிமையானது. அந்த ரகசிய எண்ணை ஒரு சிறிய காப்ஸியூலுக்குள் போட்டு, அறுவைச் சிகிச்சை மூலம் அதை ஒரு தன்னார்வலரின் இதயத்திற்குப் பக்கத்தில் பதித்துவிட வேண்டும். அவர் எப்போதும் அதிபருடனேயே இருக்க வேண்டும். ஒரு பெரிய கசாப்புக் கத்தியையும் அவர் தன்னோடு எப்போதும் வைத்திருக்க வேண்டும். அணுவாயுதத்தை ஏவ வேண்டும் என்று அமெரிக்க அதிபருக்குத் தோன்றினால், அந்த அதிபர் முதலில் தன் சொந்தக் கைகளால் ஒருவரைக் கொன்றாக வேண்டும். அதாவது, அவர் அந்தத் தன்னார்வலரிடம், ‘என்னை மன்னித்துவிடுங்கள். லட்சக்கணக்கான மக்கள் சாகடிக்கப்பட்டாக வேண்டியுள்ளது,’ என்று கூறிவிட்டு அவரைக் கொன்றாக வேண்டும். ஓர் அப்பாவி மரணமடைவது என்றால் என்ன என்பதை அந்த அதிபர் உணர்ந்தாக வேண்டும். வெள்ளை மாளிகையின் தரையில் விரிக்கப்பட்டிருக்கும் கம்பளத்தில் ரத்தச் சிதறல்! அணுவாயுதப் போரால் விளையும் யதார்த்தத்தை அந்த அதிபர் நேரடியாக உணர்ந்தாக வேண்டும்.

“இதை நான் பென்டகனில் உள்ள

நண்பர்களிடம் பரிந்துரைத்தபோது, ‘இது கொடூரமானது. ஒருவரைக் கொல்ல வேண்டியிருப்பது அதிபருடைய சீர்தூக்கிப் பார்க்கும் திறனை பாதிக்கும். அணுவாயுதத்தை ஏவுவதற்கான பொத்தானை அவர் ஒருபோதும் அழுத்த மாட்டார்,’ என்று கூறினர்.”

நடத்தை மாற்றத்தின் நான்காவது விதியைப் பற்றிய நம்முடைய விவாதம் நெடுகிலும், நல்ல பழக்கங்கள் உடனடியாக நமக்கு மனநிறைவைக் கொடுப்பதை உறுதி செய்வதன் முக்கியத்துவத்தை நாம் விரிவாகப் பார்த்தோம். ஃபிஷ்ஷரின் பரிந்துரை நான்காவது விதியின் தலைகீழ் வடிவமாகும்: ‘அதை உடனடியாக மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்கவும்.’

ஓர் அனுபவத்தின் முடிவு மனநிறைவளிப்பதாக இருக்கும்போது, நாம் அந்த அனுபவத்தை மீண்டும் மீண்டும் பெற முயற்சிக்கிறோம். ஆனால் அந்த முடிவு வேதனையளிப்பதாக இருக்கும்போது, நாம் அந்த அனுபவத்தைத் தவிர்க்க விரும்புகிறோம். வேதனை ஒரு சக்திவாய்ந்த ஆசானாகத் திகழுகிறது. ஒரு தோல்வி வேதனையூட்டுவதாக இருந்தால், அத்தோல்வி சரி செய்யப்படுகிறது. ஒரு தோல்வி லேசாக வேதனையூட்டினால், அத்தோல்வி புறக்கணிக்கப்படுகிறது. ஒரு தவறு உடனடியானதாகவும் அதிக மோசமான விளைவுகளை உருவாக்குவதாகவும் இருக்கும்போது, நீங்கள் வேகமாக அத்தவறிலிருந்து பாடம் கற்றுக்

கொள்ளுகிறீர்கள். வாடிக்கையாளர்கள் தன்னைப் பற்றி மோசமான அபிப்பிராயங்களைப் பலருடன் பகிர்ந்து கொள்ளக்கூடும் என்ற அச்சுறுத்தல் ஒரு பிளம்பர் தன் வேலையை ஒழுங்காகச் செய்வதற்கு அவரைக் கட்டாயப்படுத்துகிறது. ஒரு வாடிக்கையாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட உணவகத்திற்கு இனி ஒருபோதும் திரும்பி வராமல் போவதற்கான சாத்தியக்கூறு இருக்கும்போது, அந்த உணவகம் சிறப்பான உணவைத் தயாரிக்கிறது. தான் ஒரு தவறான ரத்தக்குழாயைக் கத்தரித்துவிடுவோமோ என்ற பயமும், அதற்குத் தான் கொடுக்க வேண்டிய விலை பற்றிய நினைப்பும், ஓர் அறுவைச் சிகிச்சை நிபுணர் மனித உடற்கூற்றினை ஒழுங்காகக் கற்றுக் கொண்டு கவனமாக அறுவைச் சிகிச்சை அவரைத் தூண்டுகின்றன. பின்விளைவுகள் தீவிரமானவையாக இருக்கும்போது, மக்கள் விரைவாகக் கற்றுக் கொள்ளுகின்றனர்.

வேதனை எவ்வளவு உடனடியானதாக இருக்கிறதோ, அதற்குக் காரணமான நடத்தை மீண்டும் வெளிப்படுத்தப்படுவதற்கான வாய்ப்பு அவ்வளவு குறைகிறது. மோசமான பழக்கங்களையும் ஆரோக்கியமற்ற நடத்தைகளையும் நீங்கள் களைய விரும்பினால், அந்த நடத்தையுடன் ஓர் உடனடி விலையைச் சேர்ப்பது அந்த நடத்தை வெளிப்படுத்தப்படுவதைக் குறைப்பதற்கான ஒரு வழியாகும்.

மோசமான பழக்கங்கள் ஏதோ ஒரு விதத்தில்

நமக்கு உதவுவதால் நாம் அவற்றைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்கிறோம். அவற்றை நாம் கைவிடுவதை இது கடினமாக்குகிறது. இந்த இக்கட்டான நிலைமையிலிருந்து மீளுவதற்கு எனக்குத் தெரிந்த சிறந்த வழி, அந்த நடத்தையோடு தொடர்புடைய தண்டனையின் வேகத்தை அதிகரிப்பதுதான். ஒரு நடவடிக்கைக்கும் அதன் பின்விளைவுகளுக்கும் இடையே எந்த இடைவெளியும் இருக்கக்கூடாது.

ஒரு நடத்தையைத் தொடர்ந்து உடனடியாகப் பின்விளைவுகள் நிகழும்போது, அந்த நடத்தை மாறத் தொடங்குகிறது. தாமதமாகக் கட்டணம் செலுத்தினால் அதற்கான அபராதத் தொகையையும் சேர்த்துச் செலுத்தியாக வேண்டியிருக்கும்போது, வாடிக்கையாளர்கள் சரியான நேரத்தில் பணம் செலுத்துகின்றனர். வகுப்பிற்கு ஒழுங்காக வருவதற்கும் மதிப்பெண்களுக்கும் இடையே ஒரு நேரடித் தொடர்பு இருக்கும்போது, மாணவர்கள் ஒழுங்காக வகுப்பிற்கு வருகின்றனர். உடனடியான வேதனையை அனுபவிப்பதைத் தவிர்ப்பதற்கு நாம் என்ன வேண்டுமானாலும் செய்யத் தயாராக இருப்போம்.

ஆனால் இதற்கு ஓர் எல்லை இருக்கிறது. ஒரு நடத்தையை மாற்றுவதற்கு நீங்கள் தண்டனையைச் சார்ந்திருக்கப் போகிறீர்கள் என்றால், அந்தத் தண்டனையின் வலிமை, அது திருத்த முயற்சிக்கின்ற நடத்தையின் வலிமையை ஒத்திருக்க வேண்டும். நீங்கள்

ஆக்கபூர்வமானவராக இருக்க விரும்பினால், காலம் தாழ்த்துவதற்கு நீங்கள் கொடுக்கக்கூடிய விலை, செயலில் இறங்கி அந்த வேலையை முடிப்பதற்கு நீங்கள் கொடுக்கின்ற விலையைவிட அதிகமாக இருக்க வேண்டும். நீங்கள் ஆரோக்கியமாக இருக்க விரும்பினால், சோம்பேறித்தனத்தின் விலை உடற்பயிற்சியின் விலையைவிட அதிகமாக இருக்க வேண்டும். ஓர் உணவகத்தில் புகைபிடிப்பதால் உங்களுக்கு அபராதம் விதிக்கப்படுவது ஒரு நடவடிக்கைக்குப் பின்விளைவுகளைக் கூட்டுகிறது. ஒரு தண்டனை போதுமான அளவு வேதனையூட்டுவதாக இருக்கும்போதும், அது உண்மையில் செயல்படுத்தப்படும்போதும் மட்டுமே நடத்தையில் மாற்றம் ஏற்படுகிறது.

பொதுவாக, விளைவு எவ்வளவு உடனடியானதாகவும் திட்டவட்டமானதாகவும் இருக்கிறதோ, அது அந்தத் தனிநபரின் நடத்தையின்மீது அவ்வளவு அதிகமான தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது. ஒரு பின்விளைவு எவ்வளவு தெளிவற்றதாகவும் தாமதமானதாகவும் இருக்கிறதோ, அது அந்தத் தனிநபரின் நடத்தையின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான சாத்தியக்கூறு அவ்வளவு குறைகிறது.

எந்தவொரு மோசமான பழக்கத்துடனும் ஓர் உடனடி விலையை இணைப்பதற்கு ஒரு நேரடியான வழி இருக்கிறது. 'பழக்க ஒப்பந்தம்' ஒன்றை உருவாக்குவதுதான் அது.

பழக்க ஒப்பந்தம்

வாகனங்களில் பயணம் செய்யும்போது இருக்கைப் பட்டிகளை அணிவதைக் கட்டாயமாக்கும் சட்டம் அமெரிக்காவில் முதன்முதலாக நியூயார்க்கில் 1984ம் ஆண்டு டிசம்பர் 1ம் நாளன்று இயற்றப்பட்டது. அச்சமயத்தில், அமெரிக்காவில் 14 சதவீத மக்கள் மட்டுமே தொடர்ந்து இருக்கைப் பட்டிகளை அணிந்து வண்டியோட்டினர்.

ஐந்து ஆண்டுகளுக்குள், அமெரிக்காவில் ஐம்பது சதவீத மாநிலங்களில் அச்சட்டம் இயற்றப்பட்டது. இன்று ஐம்பதில் நாற்பத்தொன்பது மாநிலங்களில் அச்சட்டம் அமலில் உள்ளது. சட்டம் ஒரு புறமிருக்க, இருக்கைப் பட்டிகளை அணியும் மக்களின் எண்ணிக்கையும் மிகப் பெரிய அளவில் மாறியுள்ளது. 2016ல் 88 சதவீத அமெரிக்கர்கள் ஒவ்வொரு முறை தங்கள் கார்களுக்குள் நுழைந்தபோது முதல் வேலையாக இருக்கைப் பட்டிகளை அணிந்தனர். வெறும் முப்பது ஆண்டுகளில் லட்சக்கணக்கான மக்களின் பழக்கங்களில் ஒரு தலைகீழ் மாற்றம் நிகழ்ந்தது.

ஒரு சமூக ஒப்பந்தத்தை உருவாக்குவதன் மூலம் அரசாங்கத்தால் எப்படி நம்முடைய பழக்கங்களை மாற்ற முடியும் என்பதற்கு சட்ட ஒழுங்கு ஒரு கச்சிதமான எடுத்துக்காட்டாகும். ஒரு சமுதாயம் என்ற முறையில், நாம் சில விதிகளுக்குக் கட்டுப்பட்டு நடக்கக் கூட்டாக ஒப்புக்

கொள்ளுகிறோம், பிறகு ஒரு குழுவாக நாம் அதை அமல்படுத்துகிறோம். ஒரு புதிய சட்டம் (இருக்கைப் பட்டிகளை அணிவதைக் கட்டாயமாக்கும் சட்டம், உணவகங்களுக்கு உள்ளே புகைபிடிப்பதற்குத் தடை விதிக்கும் சட்டம், பொருட்களை மறுசுழற்சி செய்வதைக் கட்டாயமாக்கும் சட்டம் போன்றவை) நம்முடைய நடத்தையின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தும்போதெல்லாம், ஒரு சமூக ஒப்பந்தம் நம்முடைய பழக்கங்களை மாற்றியமைத்துக் கொண்டிருப்பதற்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டாக அது ஆகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் நடந்து கொள்ள அக்குழு ஒப்புக் கொள்ளுகிறது. நீங்கள் அதன்படி நடந்து கொள்ளாவிட்டால், நீங்கள் தண்டிக்கப்படுவீர்கள்.

குடிமக்கள் பொறுப்போடு நடந்து கொள்ளுவதற்கு அரசாங்கங்கள் சட்டங்களைப் பயன்படுத்துவதைப்போல, நீங்கள் பொறுப்போடு நடந்து கொள்ளுவதற்கு ஒரு பழக்க ஒப்பந்தத்தை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ளலாம். ஒரு பழக்க ஒப்பந்தம் என்பது வாய்மொழி வாயிலான அல்லது எழுத்துபூர்வமான ஓர் உடன்படிக்கையாகும். ஒரு குறிப்பிட்டப் பழக்கத்தை நீங்கள் அர்ப்பணிப்போடு கடைபிடிப்பீர்கள் என்றும், அதை நீங்கள் கடைபிடிக்காத பட்சத்தில் அதற்கான தண்டனையையும் அந்த ஒப்பந்தத்தில் நீங்கள் தெளிவாக வரையறுக்கிறீர்கள். இந்த ஒப்பந்தத்தை உருவாக்கிய பிறகு, உங்களுடைய

பொறுப்புக் கூட்டாளிகளாக நடந்து கொள்ளுவதற்கு ஓரிரு நபர்களைக் கண்டுபிடித்து, அந்த ஒப்பந்தத்தில் அவர்கள் சாட்சிக் கையெழுத்துப் போடும்படி செய்யுங்கள்.

இந்த உத்தியைச் செயல்படுத்தி நான் பார்த்த முதல் மனிதர் டெனிஸி மாநிலத்திலுள்ள நேஷ்வில் நகரைச் சேர்ந்த பிரையன் ஹாரிஸ் என்ற தொழிலதிபர்தான். அவருக்கு ஒரு மகன் பிறந்து சில நாட்களில், அவர் தன்னுடைய எடையை ஒருசில கிலோ குறைக்க விரும்பினார். அவர் தனக்கும் தன்னுடைய மனைவிக்கும் தன்னுடைய தனிப்பட்டப் பயிற்றுவிப்பாளருக்கும் இடையே ஓர் ஒப்பந்தத்தை உருவாக்கினார். அதன் முதல் வரைவு இப்படி அமைந்திருந்தது: "2017ம் ஆண்டின் முதல் காலாண்டுக்கு பிரையனின் முதல் இலக்கு இது: சரியான உணவை உட்கொள்ளுவதில் தொடங்கி, தன்னுடைய அகமும் புறமும் ஆரோக்கியமாகவும் வசீகரமாகவும் இருக்கும்படி செய்ய வேண்டும், நீண்டகால இலக்கான 90 கிலோ எடையை அடைய வேண்டும்."

அந்த வாசகத்தின் கீழே, தான் விரும்பிய விளைவைப் பெறுவதற்கான ஒரு திட்டத்தை அவர் பட்டியலிட்டார்:

- முதல் கட்டம்: முதல் காலாண்டு முழுவதிலும் உணவில் மாவுச்சத்தைக் கணிசமாகக் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

- இரண்டாம் கட்டம்: இரண்டாம் காலாண்டில், ஊட்டச்சத்தைக் கண்காணித்து எழுத்துபூர்வமாகப் பதிவு செய்து கொள்ளும் ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்க வேண்டும்.
- மூன்றாவது கட்டம்: மூன்றாவது காலாண்டில், உணவுப் பத்தியம் மற்றும் உடற்பயிற்சியின் அனைத்து விபரங்களையும் பாதுக்காக்க வேண்டும்.

இறுதியாக, தன்னுடைய இலக்கிற்குத் தன்னை அழைத்துச் செல்லக்கூடிய தினசரிப் பழக்கங்களை அவர் எழுதிக் கொண்டார். எடுத்துக்காட்டாக, "நான் தினமும் உட்கொள்ளுகின்ற அனைத்து உணவையும் எழுதிக் கொள்ளுதல். தினமும் என்னுடைய எடையைப் பரிசோதித்தல்."

தான் அதைக் கடைபிடிக்கத் தவறினால் அதற்கான தண்டனையையும் அவர் இவ்வாறு எழுதிக் கொண்டார்: "நான் இவ்விரு காரியங்களையும் செய்யத் தவறினால், பின்வரும் விளைவு அமல்படுத்தப்படும்: இந்தக் காலாண்டு நெடுகிலும் ஞாயிற்றுக்கிழமை உட்பட ஒவ்வொரு நாளும் நான் எங்கே சென்றாலும் கோட்டும் சூட்டும் அணிந்து செல்ல வேண்டும். ஜீன்ஸ், டி-ஷர்ட், ஷார்ட்ஸ் போன்றவற்றை அணிய அனுமதியில்லை. நான் என்னுடைய பயிற்றுவிப்பாளருக்கு இருநூறு டாலர்கள் கொடுப்பேன். அதை அவர் எப்படி

வேண்டுமானாலும் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்."

ஹாரிஸும் அவருடைய மனைவியும் அவருடைய பயிற்றுவிப்பாளரும் அந்த ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டனர்.

இது போன்ற ஓர் ஒப்பந்தம் தேவையற்றது என்றும், இது அளவுக்கதிகமாக முறைசார்ந்து இருந்ததாகவும் நான் நினைத்தேன். குறிப்பாக அந்த மூவரின் கையெழுத்துக்கள் எனக்கு அந்த நினைப்பைக் கொடுத்தன. ஆனால் ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடுவது என்பது தீவிரத்தை உணர்த்துகின்ற ஓர் அறிகுறி என்று ஹாரிஸ் என்னிடம் கூறினார். "கையெழுத்திடுவதை நான் விட்டுத்தள்ளும்போது, கிட்டத்தட்ட உடனடியாக நான் என் பழக்கத்திலிருந்து தவறத் தொடங்குகிறேன்," என்று அவர் கூறினார்.

மூன்று மாதங்களுக்குப் பிறகு, முதலாம் காலாண்டுக்கான தன்னுடைய இலக்கை அடைந்த பிறகு, அவர் தன்னுடைய இலக்குகளை உயர்த்தினார். பின்விளைவுகளையும் அவர் அதிகரித்தார். அதன்படி, மாவுச்சத்து மற்றும் புரதச்சத்து தொடர்பான இலக்குகளை அவர் தவறவிட்டால், அவர் தன்னுடைய பயிற்றுவிப்பாளருக்கு நூறு டாலர்கள் கொடுத்தாக வேண்டும். அவர் தன்னுடைய எடையைப் பதிவு செய்யத் தவறினால், தன்னுடைய மனைவிக்கு ஐநூறு டாலர்கள் கொடுத்தாக வேண்டும் என்றும், தான் தன்னுடைய தினசரி ஓட்டத்தைத் தவறவிட்டால், அந்தக் காலாண்டு நெடுகிலும் கோட்டும் சூட்டும்

தவிர வேறு எதுவும் அணிந்து வெளியே செல்லக்கூடாது என்றும் அவர் தனக்குத் தானே நிபந்தனை விதித்துக் கொண்டார்.

இந்த உத்தி சிறப்பாகப் பலனளித்தது. ஹாரிஸின் மனைவியும் பயிற்றுவிப்பாளரும் அவருடைய பொறுப்புக் கூட்டாளிகளாக இருந்ததும், அவர் உருவாக்கிய பழக்க ஒப்பந்தமும், அவர் தன் எடையைக் குறைக்க உதவின. அவர் தன் இலக்கை எட்டினார்.

மோசமான பழக்கங்கள் நமக்கு மனநிறைவு தராதவையாக இருக்கும்படி செய்வதற்கு, அக்கணத்தில் அவை நமக்கு வேதனையூட்டும்படி செய்ய வேண்டும். பழக்க ஒப்பந்தம் ஒன்றை உருவாக்குவது அதைச் செய்வதற்கான ஒரு நேரடியான வழியாகும்.

நீங்கள் ஒரு முழுநீளப் பழக்க ஒப்பந்தத்தை உருவாக்க விரும்பாவிட்டாலும், ஒரு பொறுப்புக் கூட்டாளியைப் பெற்றிருப்பது பயனுள்ளதாக இருக்கும். யாரோ ஒருவர் உங்களைக் கண்காணித்துக் கொண்டிருக்கிறார் என்பதை அறிந்திருப்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த ஊக்குவிப்புக் காரணியாக இருக்கும். உடனடியாக நீங்கள் ஒரு விலையைக் கொடுத்தாக வேண்டியிருக்கும் என்பதால் நீங்கள் காலம் தாழ்த்த மாட்டீர்கள், உங்கள் முயற்சியைக் கைவிட மாட்டீர்கள். நீங்கள் உங்கள் பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்காவிட்டால், நீங்கள் ஒரு சோம்பேறியாகவோ அல்லது நம்பத்தகாதவராகவோ பார்க்கப்படுவீர்கள்.

நீங்கள் உங்களுக்குக் கொடுத்துக் கொண்ட வாக்குறுதிகளிலிருந்து மட்டுமல்லாமல், மற்றவர்களுக்குக் கொடுத்துள்ள வாக்குறுதிகளிலிருந்தும் நீங்கள் தவறுகிறீர்கள்.

இதை ஒரு தானியங்கிச் செயல்முறையாகவும் நீங்கள் மாற்றிக் கொள்ளலாம். கொலராடோவைச் சேர்ந்த தாமஸ் ஃபிராங்க் என்ற தொழிலதிபர் தினமும் காலையில் 5:55 மணிக்குப் படுக்கையைவிட்டு எழுந்திருக்கிறார். அப்படி அவர் எழாத நாட்களில், தன்னுடைய டுவிட்டர் கணக்கிலிருந்து ஒரு செய்தி தானாகவே போவதற்கு அவர் ஏற்பாடு செய்தார். அச்செய்தி இவ்வாறு அமைந்திருக்கிறது: "மணி இப்போது காலை 6:10. நான் இன்னும் படுக்கையைவிட்டு எழவில்லை. ஏனெனில், நான் ஒரு சோம்பேறி! நீங்கள் இந்த டுவிட்டர் செய்திக்கு பதிலனுப்பினால் 'பேபால்' வழியாக ஐந்து டாலர்கள் பணம் உங்களுக்கு அனுப்பி வைக்கப்படும்."

நாம் நம்மைப் பற்றி எப்போதும் நல்லவிதமாகவே இவ்வுலகத்திடம் காட்டிக் கொள்ள விரும்புகிறோம். நாம் நம்முடைய தலைமுடியை நேர்த்தியாக வைத்துக் கொள்ளுகிறோம், நம்முடைய பற்களை சுத்தமாகத் துலக்குகிறோம், கவனமாக ஆடையணிந்து கொள்ளுகிறோம். ஏனெனில், இவையெல்லாம் ஒரு நேர்மறையான எதிர்வினையைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற பழக்கங்கள் என்பதை நாம் அறிவோம். ஒரு நல்ல

நிறுவனத்தில் வேலை கிடைப்பதற்காகவும், நம்முடைய நண்பர்களிடமும் குடும்பத்தினரிடமும் நற்பெயர் வாங்குவதற்காகவும் நாம் ஒரு முன்னணிக் கல்லூரியில் நன்றாகப் படித்துச் சிறப்பான மதிப்பெண்களைப் பெற விரும்புகிறோம். நம்மைச் சுற்றி இருப்பவர்களுடைய அபிப்பிராயம் குறித்து நாம் அக்கறை கொண்டிருக்கிறோம். ஏனெனில், மற்றவர்கள் நம்மை விரும்புவது நமக்கு உதவுகிறது. துல்லியமாக இதே காரணத்திற்காகத்தான், ஒரு பொறுப்புக் கூட்டாளியைப் பெறுவதும் ஒரு பழக்க ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடுவதும் சிறப்பாகப் பலனளிக்கின்றன.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- நடத்தை மாற்றத்தின் நான்காவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம் இது: அதை மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்குங்கள்.
- ஒரு மோசமான பழக்கம் வேதனையூட்டினாலோ அல்லது மனநிறைவு தராவிட்டாலோ, நாம் அதை அரிதாகவே கடைபிடிப்போம்.
- நாம் ஒரு நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளத் தவறும்போது அதற்கான ஓர் உடனடி விலையை ஒரு பொறுப்புக் கூட்டாளியால் உருவாக்க முடியும். மற்றவர்கள் நம்மைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார்கள்

என்பதன்மீது நாம் மிகுந்த அக்கறை கொண்டுள்ளோம். அவர்கள் நம்மைக் குறைவாக மதிப்பிடுவதை நாம் விரும்புவதில்லை.

- எந்தவொரு நடத்தையோடும் ஒரு சமூகரீதியான விலையைத் தொடர்புபடுத்துவதற்கு ஒரு பழக்க ஒப்பந்தத்தை நம்மால் பயன்படுத்த முடியும். நீங்கள் உங்களுடைய வாக்குறுதிகளை மீறுவதை இது எல்லோருக்கும் தெரியப்படுத்துவதோடு, அதை வேதனைகரமானதாகவும் ஆக்குகிறது.
- யாரோ நம்மைக் கண்காணித்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதை அறிந்திருப்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த ஊக்குவிப்புக் காரணியாகும்.

ஒரு நல்ல பழக்கத்தை உருவாக்குவது எப்படி

முதலாவது விதி	அதை வெளிப்படையானதாக ஆக்குங்கள்
1.1	உங்களுடைய பழக்கங்களின் மதிப்பீட்டு அட்டையை நிரப்புங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கங்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
1.2	நடைமுறை நோக்கத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் இன்ன நேரத்தில் இன்ன இடத்தில் இன்ன நடத்தையை வெளிப்படுத்துவேன்."
1.3	பழக்கங்களை அடுக்குதல்' செயல்முறையைப் பயன்படுத்துங்கள்: "நான் (தற்போதைய பழக்கத்தை) சுவீகரித்தப் பிறகு, நான் (புதிய பழக்கத்தை) சுவீகரிப்பேன்."
1.4	உங்களுடைய சூழலை உருவாக்குங்கள். நல்ல பழக்கங்களுக்கான அறிகுறிகள் வெளிப்படையாகவும் பார்வைக்குப் புலப்படும் விதத்திலும் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
இரண்டாவது விதி	**அதை வசீகரமானதாக ஆக்குங்கள்**
2.1	நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒரு செயலை நீங்கள் செய்ய வேண்டிய ஒரு செயலோடு முடிச்சுப் போடுங்கள்.
2.2	நீங்கள் விரும்புகின்ற நடத்தை இயல்பானதாக இருக்கின்ற ஒரு கலாச்சாரத்தில் இணைந்து கொள்ளுங்கள்.
2.3	உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற ஒரு வழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். ஒரு கடினமான பழக்கத்தைக் கடைபிடிப்பதற்கு முன்பாக நீங்கள் விரும்புகின்ற எதையேனும் செய்யுங்கள்.
மூன்றாவது விதி	**அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்**
3.1	இடைஞ்சல்களைக் குறையுங்கள். உங்களுக்கும் உங்களுடைய நல்ல பழக்கங்களுக்கும் இடையேயான நிலைகளின் எண்ணிக்கையைக் குறையுங்கள்.
3.2	உங்களுடைய சூழலை அடுத்த நடவடிக்கைக்குத் தயார்படுத்துங்கள். எதிர்கால நடவடிக்கைகளை சுலபமானவையாக ஆக்குவதற்கு உங்கள் சூழலைத் தயார்படுத்துங்கள்.
3.3	தீர்மானிக்கும் கணத்தில் கைதேர்ந்தவராக ஆகுங்கள். மிக அதிகமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற சிறிய தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொள்ளுங்கள்.
3.4	இரண்டு-நிமிட விதியைப் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுடைய பழக்கங்களை இரண்டு நிமிடங்களுக்குள் செய்யக்கூடிய விதத்தில் அவற்றைக் கூறுபோட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
3.5	உங்களுடைய பழக்கங்களைத் தன்னிச்சையானவையாக ஆக்குங்கள். எதிர்கால நடத்தையை உறுதி செய்கின்ற தொழில்நுட்பத்தில் முதலீடு செய்யுங்கள்.

நான்காவது விதி	அதை மனநிறைவளிக்கும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்
4.1	வலுவூட்டலைப் பயன்படுத்துங்கள். நீங்கள் உங்கள் பழக்கத்தை நிறைவேற்றும்போது ஓர் உடனடி வெகுமதியை உங்களுக்கு நீங்களே கொடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.
4.2	ஒரு மோசமான பழக்கத்தைத் தவிர்க்கும்போது, அதன் பலன்களைப் பார்ப்பதற்கான ஒரு வழியை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.
4.3	பழக்கக் கண்காணிப்புக் கருவி ஒன்றை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய பழக்கங்கள் தொடருவதை உறுதி செய்யுங்கள். சங்கிலியை ஒருபோதும் அறுத்துவிடாதீர்கள்.
4.4	எதையும் ஒருபோதும் இரண்டு முறை தவறவிடாதீர்கள். நீங்கள் ஒரு பழக்கத்தைக் கடைபிடிக்க மறக்கும்போது, மீண்டும் சரியான பாதைக்குத் திரும்பிவிடுங்கள்.

ஒரு மோசமான பழக்கத்தைக் களைவது எப்படி

முதலாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	அதைப் பார்வையிலிருந்து மறைந்துவிடுங்கள்
1.5	நீங்கள் அப்பழக்கத்தின் அறிகுறியை எதிர்கொள்ளாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களின் அறிகுறிகளை உங்களுடைய சூழலில் இருந்து அகற்றிவிடுங்கள்.
இரண்டாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	**அதை வசீகரமற்றதாக ஆக்குங்கள்**
2.4	உங்களுடைய மனப்போக்கை மாற்றிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களைத் தவிர்ப்பதால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகளைச் சுட்டிக்காட்டுங்கள்.
மூன்றாவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	**அதைக் கடினமானதாக ஆக்குங்கள்**
3.6	இடைஞ்சல்களை அதிகரியுங்கள். உங்களுக்கும் உங்களுடைய மோசமான பழக்கங்களுக்கும் இடையேயான நிலைகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரியுங்கள்.
3.7	ஓர் அர்ப்பணிப்புக் கருவியைப் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுக்குப் பலனளிக்கின்ற எதிர்காலத் தேர்ந்தெடுப்புகளை மட்டுமே மேற்கொள்ளுங்கள்.
நான்காவது விதியின் தலைகீழ் வடிவம்	**அதை மனநிறைவு தராத ஒன்றாக ஆக்குங்கள்**
4.5	ஒரு பொறுப்புக் கூட்டாளியைப் பெறுங்கள். உங்களுடைய நடத்தையைக் கண்காணிக்கும்படி யாரிடமேனும் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
4.6	ஒரு பழக்க ஒப்பந்தத்தை உருவாக்குங்கள். உங்களுடைய மோசமான பழக்கத்திற்கான விலையை எல்லோருக்கும் தெரியப்படுத்துங்கள். அதை வேதனையூட்டும் ஒன்றாக ஆக்குங்கள்.

இந்த அட்டவணையை atomichabits.com/cheatsheet என்ற வலைத்தளத்தில் இருந்து நீங்கள் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்

மேம்பட்ட உத்திகள்:

உண்மையிலே சிறப்பானவராக ஆவதற்கான வழி

18
திறமையைப் பற்றிய உண்மை

பிரபல நீச்சல் வீரரான மைக்கேல் பெல்ப்ஸைப் பற்றிப் பலருக்கும் தெரியும். வரலாற்றின் தலைசிறந்த தடகள வீரர்களில் ஒருவராக அவர் கருதப்படுகிறார். அவர் பிற நீச்சல் வீரர்களைவிட மட்டுமல்லாமல், ஒலிம்பிக் போட்டிகளில் கலந்து கொண்ட பிற எந்தவொரு வீரரையும்விடவும் அதிகமான ஒலிம்பிக் பதக்கங்களை வென்றுள்ளார்.

மொராக்கோ நாட்டைச் சேர்ந்த ஹிஷாம் எல் கெரூஜ் என்ற ஓட்டப்பந்தய வீரரைப் பற்றி வெகுசிலரே அறிந்துள்ளனர். அவர் இரண்டு ஒலிம்பிக் பதக்கங்களைப் பெற்றுள்ளார். 1500 மீட்டர் மற்றும் 2000 மீட்டர் ஓட்டப் பந்தயங்களுக்கான உலக சாதனையைப் பல ஆண்டுகளாக அவர் வைத்திருந்தார். 2004ல் ஏதென்ஸ் நகரில் நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டியில் 1500 மீட்டர் பிரிவிலும் 5000 மீட்டர் பிரிவிலும் அவர் தங்கப் பதக்கங்களை வென்றார்.

இவ்விரு வீரர்களும் பல்வேறு வழிகளில் மிகவும் வித்தியாசமானவர்கள். அடிப்படையிலேயே அவர்கள் வேறுபட்டவர்கள். ஏனெனில், ஒருவர் நிலத்தின்மீது போட்டியிட்டார், இன்னொருவர் நீரில் போட்டியிட்டார். அவர்கள் உயரத்தில் பெரிதும் வித்தியாசப்பட்டு இருக்கின்றனர். எல் கெரூஜ் ஐந்தடி ஒன்பது அங்குல உயரம் கொண்டவர். மைக்கேல் ஆறடி

நான்கு அங்குல உயரம் கொண்டவர். உயரத்தில் இவ்விருவருக்கும் இடையே ஏழு அங்குலங்கள் வித்தியாசம் இருந்தாலும், இவர்கள் ஒரே ஒரு விஷயத்தில் ஒன்றுபட்டுள்ளனர்: இவர்கள் இருவருமே ஒரே உயரத்தைக் கொண்ட முழுக்காற்சட்டைகளையே அணிகின்றனர்.

இது எப்படிச் சாத்தியமாகிறது? பெல்ப்ஸின் உயரத்தோடு ஒப்பிடுகையில் அவருடைய கால்கள் குட்டையாக இருக்கின்றன. அவருடைய இடுப்புக்கு மேலே உள்ள பகுதி மிக நீளமாக இருக்கிறது. நீச்சலுக்கு ஏற்ற உடலமைப்பு இது. எல் கெரூஜின் கால்கள் மிக நீளமாக உள்ளன, அவருடைய இடுப்புக்கு மேலே உள்ள பகுதி குட்டையாக இருக்கிறது. நெடுந்தூர ஓட்டத்திற்கு ஏற்ற உடலமைப்பு இது.

உலகின் தலைசிறந்த விளையாட்டு வீரர்களான இவர்கள் இவரும் தங்களுடைய விளையாட்டுக்களை மாற்றிக் கொள்ளுவதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். பெல்ப்ஸ் ஓட்டத்தையும் கெரூஜ் நீச்சலையும் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். பெல்ப்ஸின் அசாதாரணமான உடற்திறனை வைத்துப் பார்க்கும்போது, அவருக்குப் போதிய அளவு பயிற்சி வழங்கப்பட்டால் பெல்ப்ஸால் ஒலிம்பிக்கில் போட்டியிடத் தகுதி வாய்ந்த ஓட்டக்காரராக ஆக முடியுமா? அது சாத்தியமில்லை. உயரமான ஓட்டக்காரர்களின் உடல் எடை அதிகமாக இருக்கும். ஒவ்வொரு கிலோ கூடுதல் எடையும் நெடுந்தூர ஓட்டத்திற்கு ஒரு பெரும் தடையாக இருக்கும். நெடுந்தூர

ஓட்டத்தில் பெல்ப்ஸால் ஒருபோதும் வெற்றி பெற முடியாது.

அதேபோல, கெரூஜ் ஒரு தலைசிறந்த ஓட்டக்காரராக இருந்தாலும், நீச்சலில் அவரால் ஒலிம்பிக்கிற்கு ஒருபோதும் தகுதி பெற முடியாது. 1976ம் ஆண்டிலிருந்து, ஒலிம்பிக்கில் ஆண்களுக்கான 1500 மீட்டர் ஓட்டப்பந்தயத்தில் தங்கப் பதக்கம் வென்றவர்களின் சராசரி உயரம் ஐந்தடி பத்து அங்குலம். ஆண்களுக்கான 100 மீட்டர் 'ஃபிரீஸ்டைல்' நீச்சல் போட்டியில் ஒலிம்பிக்கில் தங்கம் வென்றவர்களின் சராசரி உயரம் ஆறடி நான்கு அங்குலம். நீச்சல்காரர்கள் பொதுவாக உயரமானவர்களாகவும் நீண்ட முதுகுகளையும் கைகளையும் கொண்டவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். நீச்சலுக்கு உகந்த உடலமைப்பு இது. கெரூஜுக்கு இது சாத்தியமில்லை.

நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிப்பதற்கான சிறந்த வழி, உங்களுக்குப் பொருத்தமான துறையைத் தேர்ந்தெடுப்பதுதான். விளையாட்டுக்களிலும் வியாபாரங்களிலும் இது எவ்வளவு உண்மையோ, பழக்கங்களை மாற்றுவதிலும் இது அதே அளவு உண்மையாக இருக்கிறது. பழக்கங்கள் உங்களுடைய இயல்பான ஆர்வங்களுக்கும் திறன்களுக்கும் இசைவாக இருக்கும்போது அவற்றைக் கடைபிடிப்பது சுலபமானதாக இருக்கிறது, அவற்றைத் தொடருவது உங்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கிறது. மைக்கேல்

பெல்ப்ஸுக்கு நீச்சல் குளமும் கெ0ரூஜுக்கு ஓடுகளமும் எவ்வளவு பொருத்தமோ, அதேபோல உங்களுக்குப் பொருத்தமான ஓரிடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்து அங்கு போட்டியிடுங்கள்.

நீங்கள் இந்த யோசனையை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்றால், மக்கள் வெவ்வேறு திறன்களுடன் பிறக்கின்றனர் என்ற உண்மையை முதலில் நீங்கள் ஏற்றுக் கொண்டாக வேண்டும். சிலர் இந்த விஷயத்தைப் பற்றிப் பேச விரும்புவதில்லை. மேலோட்டமாகப் பார்க்கும்போது, மரபணுக்கள் மாற்றப்பட முடியாதவை என்றும், உங்களுடைய கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத விஷயங்களைப் பற்றிப் பேசுவதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை என்றும் தோன்றும். சிலர் வெற்றிக்காகவே பிறந்தவர்கள், தோற்பது மற்றவர்களின் தலையெழுத்து என்பது போன்ற ஒரு மாயையை சில உயிரியல் கோட்பாடுகள் நமக்குக் கொடுக்கக்கூடும். ஆனால் நம்முடைய நடத்தையின்மீது மரபணுக்கள் ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கத்தைப் பற்றிய ஒரு குறுகிய கண்ணோட்டம் இது.

மரபியலின் வலிமைதான் அதன் பலவீனமும்கூட. மரபணுக்களை சுலபமாக மாற்றிவிட முடியாது. அதாவது, சாதகமான சூழல்களில் அவை ஒரு சக்திவாய்ந்த அனுகூலமாகவும், பாதகமான சூழல்களில் ஒரு தீவிரக் குறைபாடாகவும் இருக்கும் என்று அர்த்தம். கூடைப்பந்து விளையாட்டில் நீங்கள் ஒரு கூடையின் உயரத்திற்கு எம்பிக் குதித்துப் பந்தை

அதற்குள் போட விரும்பினால், நீங்கள் ஏழடி உயரம் இருப்பது பயனுள்ளதாக இருக்கும். நீங்கள் ஜிம்னாஸ்டிக்ஸில் கலந்து கொள்ள விரும்பினால், ஏழடி உயரம் ஒரு பெரிய இடையூறாக இருக்கும். நம்முடைய சூழல் மாறும்போது, வெற்றியைத் தீர்மானிக்கின்ற பண்புநலன்களும் மாறுகின்றன.

இது வெறுமனே உடல்ரீதியான பண்புநலன்களின் விஷயத்தில் மட்டுமல்லாமல் மனரீதியானவற்றின் விஷயத்திலும் உண்மையாக இருக்கிறது. பழக்கங்கள் மற்றும் மனித நடத்தையைப் பற்றி நீங்கள் என்னிடம் கேட்டால் என்னால் சாமர்த்தியமாக பதிலளிக்க முடியும். ஆனால், தையல், விண்கலத்தின் உந்துசக்தி, கித்தார் கம்பிகள் போன்றவற்றைப் பற்றிக் கேட்டால் எனக்கு எதுவும் தெரியாது. தகுதி என்பது பேசப்படுகின்ற விஷயத்தைப் பொருத்து மாறுகிறது.

எந்தவொரு துறையிலும் உயர்ந்த நிலையில் இருக்கின்றவர்கள் சிறப்பாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்டுள்ளதோடு மட்டுமல்லாமல், தங்கள் பொறுப்பில் உள்ள வேலைகளைக் கையாளப் பொருத்தமானவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். அதனால்தான், நீங்கள் உண்மையிலேயே ஒன்றில் சிறப்புற விரும்பினால், உங்களுக்குப் பொருத்தமான துறையைத் தேர்ந்தெடுத்து அதன்மீது ஒருமித்த கவனம் செலுத்துவது இன்றியமையாததாக இருக்கிறது.

சுருக்கமாகக் கூறினால், மரபணுக்கள் உங்கள்

தலைவிதியைத் தீர்மானிப்பதில்லை. எந்தத் துறைகளில் உங்களுக்கு வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன என்பதை அவை தீர்மானிக்கின்றன. எந்தத் துறைகளில் வெற்றி பெற நீங்கள் மரபணுரீதியாகப் பொருத்தமாக இருக்கிறீர்களோ, அவற்றில்தான் உங்களுடைய பழக்கங்கள் உங்களுக்கு அதிக மனநிறைவளிப்பவையாக இருக்கும். உங்களுக்கு உற்சாகமூட்டி, உங்களுடைய இயல்பான திறமைகளுக்குப் பொருத்தமாக இருக்கின்ற துறைகளில் உங்களுடைய முயற்சிகளை முதலீடு செய்வதும், உங்களுடைய லட்சியத்தை உங்களுடைய திறன்களுக்கு இசைவாக வைத்துக் கொள்ளுவதும்தான் இங்கு முக்கியம்.

"எந்தத் துறைகளில் எனக்கு வெற்றி வாய்ப்பு இருக்கிறது என்பதை நான் எவ்வாறு கண்டுபிடிப்பது? எனக்குப் பொருத்தமான வாய்ப்புகளையும் பழக்கங்களையும் நான் எவ்வாறு கண்டுபிடிப்பது?" என்று நீங்கள் கேட்கக்கூடும். இதற்கு நீங்கள் உங்களுடைய ஆளுமையைப் புரிந்து கொள்ளுவதிலிருந்து துவக்க வேண்டும்.

உங்களுடைய ஆளுமை எப்படி உங்களுடைய பழக்கங்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது

உங்களுடைய மரபணுக்கள் ஒவ்வொரு பழக்கத்தின் அடித்தளத்திலும் இயங்கிக் கொண்டிருக்கின்றன, ஒவ்வொரு நடத்தையின்

அடித்தளத்திலும் இயங்கிக் கொண்டிருக்கின்றன. நீங்கள் எத்தனை மணிநேரம் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கிறீர்கள், நீங்கள் திருமணம் செய்து கொள்ளுவீர்களா, நீங்கள் போதை மருந்துகளுக்கு அடிமையாவீர்களா போன்ற பல விஷயங்கள்மீது உங்கள் மரபணுக்கள் தாக்கம் ஏற்படுத்துவது கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது. நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் அதிகாரத்திற்குக் கீழ்ப்படிந்து நடப்பீர்கள் அல்லது அதை எதிர்ப்பீர்கள், மன அழுத்தம் தரும் நிகழ்வுகள் உங்களை எவ்வளவு தூரம் பாதிக்கும் அல்லது அதை நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் சமாளிப்பீர்கள், நீங்கள் எவ்வளவு முன்னெச்சரிக்கையுடன் செயல்படுவீர்கள், ஒரு கச்சேரியைக் கேட்கும்போது நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் அதில் லயிப்பீர்கள் அல்லது சலிப்படைவீர்கள் போன்றவற்றைத் தீர்மானிப்பதில் உங்கள் மரபணுக்கள் ஒரு முக்கியப் பங்கு வகிக்கின்றன. லண்டனிலுள்ள கிங்ஸ்டன் கல்லூரியைச் சேர்ந்த நடத்தைசார் மரபியலறிஞரான ராபர்ட் புளோமின் இது பற்றிக் கருத்துத் தெரிவித்தபோது, "நம்முடைய பண்புநலன்களின்மீது மரபணுக்கள் தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்றனவா என்று சோதிப்பதை நாங்கள் நிறுத்திவிட்டோம். ஏனெனில், அவற்றின் தாக்கத்திற்கு ஆளாக எந்தவொரு விஷயத்தையும் இதுவரை எங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை," என்று தெரிவித்தார்.

உங்களுடைய தனித்துவமான மரபணுக்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட ஆளுமையை கொண்ட ஒருவராக

நீங்கள் ஆவதற்கு வழி வகுக்கின்றன. உங்களுடைய ஆளுமை என்பது ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் ஒரே மாதிரியாக இருக்கின்ற பண்புநலன்களாகும். ஆளுமைப் பண்புநலன்களைப் பற்றிய, மிக அதிகமாக நிரூபிக்கப்பட்டுள்ள அறிவியல் ஆய்வு 'பிக் ஃபைவ்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. அந்த ஐந்து அம்சங்கள் பின்வருமாறு:

1. திறந்த மனப்பான்மை: அனுபவங்களைப் பெறுவதற்குத் திறந்த மனத்துடன் இருத்தல்
2. நியாய மனப்போக்கு: மனசாட்சிக்குக் கட்டுப்பட்டு நடத்தல்
3. புறமுக ஆளுமை: பிறரோடு சகஜமாகக் கலந்து பழகுதல்
4. ஏற்புத்தன்மை: பிறரிடம் தோழமையோடும் புரிந்துணர்வோடும் இணக்கத்தோடும் பழகுதல்
5. உணர்ச்சிமிகும் தன்மை: அளவுக்கு அதிகமான கவலையும் பயமும் பதற்றமும் கொள்ளுதல்

இந்த ஐந்து பண்புநலன்களுக்கும் உயிரியல்ரீதியான அடித்தளம் இருக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, பிறரோடு சகஜமாகக் கலந்து பழகுதல் என்ற பண்புநலனின் துவக்கம் பிறப்பிலேயே அமைகிறது. புதிதாகப் பிறந்த குழந்தைகள் படுக்க வைக்கப்பட்டிருந்த ஓர் அறையில் அறிவியலறிஞர்கள் ஓர் உரத்தச்

சத்தத்தை ஒலிக்கச் செய்தபோது, சில குழந்தைகள் அந்தச் சத்தத்தை நோக்கித் திரும்பின, மற்றக் குழந்தைகள் வேறு பக்கமாகத் திரும்பிக் கொண்டன. ஆராய்ச்சியாளர்கள் இக்குழந்தைகளை அவர்களுடைய வாழ்நாள் முழுவதும் கண்காணித்தபோது, சத்தத்தை நோக்கித் திரும்பிய குழந்தைகள் மற்றக் குழந்தைகளைவிட மற்றவர்களோடு அதிக சகஜமாகக் கலந்து பழகும் தன்மை கொண்டவர்களாக வளருவதற்கான வாய்ப்பு அதிகம் இருந்ததைக் கண்டுபிடித்தனர். முகத்தைத் திருப்பிக் கொண்ட குழந்தைகள் தனிமை விரும்பிகளாக ஆவதற்கான வாய்ப்பு அதிகம் இருந்ததும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது.

பிறரோடு இணக்கமாக இருப்பதில் ஆர்வம் கொண்டுள்ள மக்கள் பிறர்மீது அன்பும் பரிவும் அக்கறையும் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்களுடைய 'ஆக்சிடாசின்' ஹார்மோன் அளவும் அதிகமாக இருக்கிறது. சமூகப் பிணைப்புகளை உருவாக்குவதில் அந்த ஹார்மோன் ஒரு முக்கியப் பங்கு வகிக்கிறது, நம்பிக்கையுணர்வை அதிகரிக்கிறது, மனச்சோர்வைப் போக்குவதற்கான ஓர் இயற்கையான காரணியாக இருக்கிறது. அதிக அளவு ஆக்சிடாசின் ஹார்மோன்களைக் கொண்டவர்கள் பிறருக்கு நன்றி தெரிவிப்பதற்காக நன்றிக் குறிப்புகள் எழுதும் பழக்கத்தையும் சமூக நிகழ்வுகளை ஏற்பாடு செய்யும் பழக்கத்தையும் உருவாக்குவதில் ஆர்வம்

கொண்டிருக்கின்றனர்.

உணர்ச்சிமிகும் தன்மை என்ற ஆளுமைப் பண்புநலன் எல்லா மக்களிடமும் பல்வேறு அளவுகளில் இருக்கிறது. இந்தப் பண்புநலன் மிக அதிகமாக இருக்கின்ற மக்கள் மற்றவர்களைவிட அதிகமாகக் கவலையும் பதற்றமும் கொள்ளுபவர்களாக இருக்கின்றனர். மூளையில் ஒரு பாதாமின் வடிவத்தில் இருக்கின்ற அமிக்தலா என்ற பகுதியுடன் இந்தப் பண்புநலன் தொடர்புபடுத்தப்பட்டுள்ளது. அச்சுறுத்தல்களை கவனிப்பதற்கான மூளைப் பகுதி அது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், தங்களுடைய சூழலில் உள்ள எதிர்மறையான அறிகுறிகள் குறித்து அதிகமாக உணர்ச்சிவசப்படுகின்ற மக்கள் இந்தப் பண்புநலனை அதிகமாக வெளிப்படுத்துவர்.

நம்முடைய பழக்கங்கள் நம்முடைய ஆளுமையால் மட்டுமே தீர்மானிக்கப்படுவதில்லை, ஆனால் நம்முடைய மரபணுக்கள் நம்மை ஒரு குறிப்பிட்டத் திசையில் உந்தித் தள்ளுகின்றன என்பதில் எந்த சந்தேகமும் இல்லை. நம்மிடம் ஆழமாக ஊறிப் போயுள்ள விருப்பங்கள், சில குறிப்பிட்ட நடத்தைகள் சிலருக்கு சுலபமானவையாக இருக்கும்படி செய்கின்றன. இந்த வித்தியாசங்களுக்காக நீங்கள் வருத்தம் தெரிவிக்க வேண்டியதில்லை அல்லது அவற்றைப் பற்றிக் குற்றவுணர்வு கொள்ள வேண்டியதில்லை, ஆனால் நீங்கள் அவற்றோடு இணைந்து செயல்பட்டாக வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டாக, மனசாட்சிப்படி நடப்பதில் குறைவான மதிப்பெண் பெறுகின்ற ஒருவர் இயல்பாகவே ஒழுங்கு கொண்டவராக இருப்பதற்கான வாய்ப்பு மிகவும் குறைவுதான். நல்ல பழக்கங்களைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்கு அவர் தன்னுடைய சூழலின் வடிவமைப்பை அதிகமாகச் சார்ந்திருக்க வேண்டிய தேவை இருக்கிறது.

உங்களுடைய ஆளுமைக்கு சாதகமாக அமையக்கூடிய பழக்கங்களை நீங்கள் வளர்த்துக் கொண்டாக வேண்டும். உங்கள் நண்பருக்குத் தன் உடலின் தசைகளை வளர்த்தெடுப்பதில் ஆர்வம் இருக்கக்கூடும், ஆனால் உங்களுக்குப் பாறைகளில் ஏறுவதன்மீதோ அல்லது சைக்கிள் ஓட்டுவதன்மீதோ அல்லது படகோட்டுவதன்மீதோ ஆர்வம் இருந்தால், உங்கள் விருப்பத்தைச் சுற்றி உங்களுடைய உடற்பயிற்சிப் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். குறைவான மாவுச்சத்தைக் கொண்ட உணவு உங்கள் நண்பருக்குப் பொருத்தமானதாக இருக்கலாம். ஆனால், குறைவான கொழுப்பைக் கொண்ட உணவு உங்களுக்குக் கச்சிதமானதாக இருந்தால், அதையே நீங்கள் உட்கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அதிகமான புத்தகங்களைப் படிக்க விரும்பினால், மற்றப் புத்தகங்களைவிடக் காதல் புத்தகங்களை நீங்கள் விரும்பினால் அதற்காக தர்மசங்கடம் கொள்ளாதீர்கள். உங்களுக்கு எது சுவாரசியமூட்டுகிறதோ அதைப் படியுங்கள்! மற்றவர்கள் பரிந்துரைக்கின்ற பழக்கங்களை

நீங்கள் உங்களிடம் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டியதில்லை. உங்களுக்கு உகந்த பழக்கத்தைத்தான் நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டுமே தவிர, மிகப் பிரபலமான பழக்கத்தை அல்ல.

ஒவ்வொரு பழக்கமும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியையும் மனநிறைவையும் கொண்டுவரும். அது என்னவென்று கண்டுபிடியுங்கள். ஒரு பழக்கத்தை நீங்கள் தொடர்ந்து கடைபிடிக்க வேண்டுமென்றால், அது உங்களுக்குக் குதூகலமூட்டுவதாக இருக்க வேண்டும். நான்காவது விதிக்குப் பின்னால் உள்ள மைய யோசனை இதுதான்.

உங்களுடைய ஆளுமைக்கு ஏற்றவாறு உங்களுடைய பழக்கங்களை வடிவமைப்பது ஒரு நல்ல துவக்கம்தான், ஆனால் இது கதையின் முடிவல்ல. எந்தச் சூழ்நிலைகள் இயல்பாகவே உங்களுக்கு அனுகூலமானவையாக இருக்கின்றனவோ, அவற்றைக் கண்டுபிடித்து வடிவமைப்பதில் உங்கள் கவனத்தைக் குவியுங்கள்.

எந்தத் துறைகளில் உங்களுக்கு வெற்றி வாய்ப்பு இருக்கிறது என்பதை எவ்வாறு கண்டுபிடிப்பது?

உங்களுக்கு வெற்றி வாய்ப்பு அதிகமாக இருக்கின்ற ஒரு விளையாட்டை விளையாடக் கற்றுக் கொள்ளுவது ஊக்கத்தைத் தக்கவைத்துக் கொள்ளுவதற்கும் ஒரு வெற்றியாளராக

உணருவதற்கும் இன்றியமையாதது. கோட்பாட்டுரீதியாகப் பார்க்கும்போது, எதுவொன்றிலிருந்தும் உங்களால் குதூகலத்தைப் பெற முடியும். ஆனால் யதார்த்தத்தில், உங்களுக்கு சுலபமாக வருகின்ற விஷயங்களிலிருந்து நீங்கள் குதூகலத்தைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்பு அதிகமிருக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட விஷயத்தில் திறமை பெற்றிருப்பவர்கள் அந்த வேலையைச் செய்ய அதிகத் தகுதி வாய்ந்தவர்களாக இருப்பர், பிறகு அவர்கள் அவ்வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்ததற்காகப் பாராட்டப்படுவர். மற்றவர்கள் தோற்றுள்ள ஒரு விஷயத்தில் அவர்கள் முன்னேறிக் கொண்டிருப்பதால், அவர்கள் தொடர்ந்து உற்சாகத்தோடும் ஆற்றலோடும் செயல்படுவர். அவர்கள் தங்களுடைய வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்ததற்காக அவர்களுக்கு உயர்வான சம்பளமும் பெரிய வாய்ப்புகளும் வெகுமதிகளாகக் கிடைப்பதால், அது அவர்களுக்கு மகிழ்ச்சியைத் தருவதோடு கூடவே, இன்னும் அதிகத் தரம் வாய்ந்த விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கவும் அவர்களை உந்தித் தள்ளுகிறது.

நீங்கள் சரியான பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தால், முன்னேற்றம் சுலபமானதாக இருக்கும், தவறான பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தால், வாழ்க்கை ஒரு போராட்டமாக இருக்கும்.

சரியான பழக்கத்தை நீங்கள் எப்படித் தேர்ந்தெடுப்பது? நீங்கள் செய்ய வேண்டிய முதல்

காரியம், மூன்றாவது விதியில் நாம் பார்த்ததுதான்: ‘அதை சுலபமானதாக ஆக்குங்கள்.’ மக்கள் ஒரு தவறான பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, மிகக் கடினமான ஒரு பழக்கத்தை அவர்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ளனர் என்று அர்த்தம். ஒரு பழக்கம் சுலபமானதாக இருக்கும்போது, நீங்கள் அதில் வெற்றி பெறுவதற்கான சாத்தியக்கூறு அதிகம் உள்ளது. நீங்கள் வெற்றி பெறும்போது, நீங்கள் மனநிறைவை அனுபவிக்கிறீர்கள். ஆனால், இங்கு நீங்கள் இன்னொரு நிலையைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டியுள்ளது. நீண்டகால நோக்கில், நீங்கள் தொடர்ந்து முன்னேறிக் கொண்டும் மேம்பட்டுக் கொண்டும் இருந்தால், எந்தவொரு விஷயமுமே சவாலானதாக ஆகக்கூடும். ஏதோ ஒரு கட்டத்தில், நீங்கள் உங்களுடைய திறமைகளுக்கு ஏற்ற சரியான விளையாட்டைத்தான் விளையாடிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பது உங்களுக்கு உறுதியாகத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். அதை நீங்கள் எப்படிக் கண்டுபிடிப்பது?

பலவற்றையும் முயற்சித்துப் பார்ப்பதுதான் மிகப் பொதுவான அணுகுமுறையாகும். ஆனால் இந்த உத்தியில் ஒரு பிரச்சனை இருக்கிறது: வாழ்க்கை அவ்வளவு நீண்ட ஒன்றல்ல. இருக்கின்ற எல்லாத் தொழில்களையும் முயற்சித்துப் பார்ப்பதற்கோ அல்லது எல்லா இசைக் கருவிகளையும் வாசித்துப் பார்ப்பதற்கோ உங்களுக்கு நேரமில்லை. அதிர்ஷ்டவசமாக,

இதைக் கையாளுவதற்கு ஆற்றல்மிக்க ஒரு வழி இருக்கிறது.

நீங்கள் ஒரு புதிய நடவடிக்கையைத் துவக்கும்போது, சிறிது காலம் நீங்கள் அதைப் பரிசோதித்து ஆய்வு செய்ய வேண்டும். உறவுகளில் அது 'டேட்டிங்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. கல்லூரியில் அது 'லிபரல் ஆர்ட்ஸ்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. வியாபாரத்தில் அது 'ஸ்பிலிட் டெஸ்டிங்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. பல சாத்தியக்கூறுகளை முயற்சித்துப் பார்ப்பதும், ஏராளமான யோசனைகளை ஆய்வு செய்வதும், பல்வேறுபட்ட விஷயங்களை முயற்சித்துப் பார்ப்பதும்தான் இங்கு இலக்காக இருக்கிறது.

இந்தத் துவக்ககால ஆய்வுக்குப் பிறகு, நீங்கள் கண்டுபிடித்துள்ள சிறந்த தீர்வின்மீது உங்கள் கவனத்தைக் குவியுங்கள், ஆனால் எப்போதாவது புதிதாக எதையேனும் முயற்சித்துப் பாருங்கள். சரியான சமநிலை நீங்கள் வெற்றி பெற்றுக் கொண்டிருக்கிறீர்களா அல்லது தோல்வியடைந்து கொண்டிருக்கிறீர்களா என்பதைச் சார்ந்துள்ளது. நீங்கள் தற்போது வெற்றி பெற்றுக் கொண்டிருந்தால், விஷயங்களைத் தொடர்ந்து உங்களுக்கு சாதகமானதாக ஆக்குங்கள். நீங்கள் தற்போது தோற்றுக் கொண்டிருந்தால், தொடர்ந்து ஆய்வு செய்யுங்கள்.

நீண்டகால நோக்கில் பார்க்கும்போது, 80-90 சதவீத நேரம் சிறப்பான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற ஓர் உத்தியின்மீது செயல்படுவதும்,

மீதி 10-20 சதவீத நேரம் தொடர்ந்து ஆய்வு செய்வதும்தான் ஆற்றல்மிக்க வழியாக இருக்கிறது. தன்னுடைய ஊழியர்கள் தங்களுடைய 80 சதவீத வேலை நேரத்தைத் தங்களுடைய அலுவலக வேலையிலும், மீதி 20 சதவீதத்தைத் தங்களுக்குப் பிடித்தமான பணித்திட்டத்திலும் செலவிடுவதற்கு கூகுள் நிறுவனம் அவர்களை ஊக்குவிக்கிறது. அதன் விளைவாக உருவானவைதான் 'ஆட்வேர்ட்ஸ்', 'ஜீமெயில்' போன்ற பிரபலமான மென்பொருட்கள்.

சரியான அணுகுமுறையானது உங்களிடம் எவ்வளவு நேரம் இருக்கிறது என்பதைச் சார்ந்துள்ளது. தன்னுடைய தொழில்வாழ்க்கையை அப்போதுதான் துவக்கியுள்ள ஒருவரைப்போல உங்களிடம் ஏராளமான நேரம் இருந்தால், ஆய்வு செய்வது அர்த்தம் வாய்ந்ததாக இருக்கும். ஏனெனில், நீங்கள் சரியான விஷயத்தைக் கண்டுபிடித்துவிட்டால், அதை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுவதற்கு உங்களிடம் ஏராளமான நேரம் இருக்கும். ஒரு பணித்திட்டத்திற்கான காலக்கெடு நெருங்கிக் கொண்டிருப்பதுபோல உங்களிடம் நேரம் பற்றாக்குறையாக இருந்தால், நீங்கள் இதுவரை கண்டுபிடித்துள்ள சிறந்த தீர்வைச் செயல்படுத்தி சில விளைவுகளைப் பெறுவது நல்லது.

நீங்கள் பல்வேறு வாய்ப்புகளை ஆய்வு செய்யும்போது, உங்களுக்கு அதிக மனநிறைவு தரக்கூடிய பழக்கங்கள் மற்றும் பகுதிகள் எவை

என்று கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்களிடம் நீங்கள் தொடர்ந்து கேள்வி கேட்க வேண்டும். நீங்கள் கேட்கக்கூடிய சில கேள்விகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

மற்றவர்களுக்கு வேலைபோலத் தோன்றுகின்ற எந்த விஷயம் எனக்குக் குதூகலமூட்டுகிறது?

ஒரு வேலை உங்களுக்குப் பொருத்தமானதாக இருப்பதற்கான அறிகுறி நீங்கள் அதை நேசிக்கிறீர்களா என்பது அல்ல; மாறாக, அந்த வேலையினால் ஏற்படக்கூடிய வேதனையை மற்றவர்களைவிட உங்களால் அதிக சுலபமாகக் கையாள முடிகிறதா என்பதுதான். மற்றவர்கள் குறை கூறுகின்ற எந்த நேரத்தில் நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக உங்கள் வேலையை ரசித்துச் செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள்? எந்த வேலை மற்றவர்களுக்குக் கொடுக்கின்ற தொல்லையைவிடக் குறைவான தொல்லையை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறதோ, அதுதான் உங்களுக்குப் பொருத்தமான வேலையாகும்.

நான் நேரம் போவதே தெரியாமல் இருக்கும்படி செய்வது எது?

நீங்கள் உங்கள் வேலையில் ஒருமித்த கவனம் செலுத்தும்போது, அதாவது, ஏனைய உலகத்தைப் பற்றிய நினைப்பின்றி உங்கள் வேலையில் நீங்கள் மூழ்கிக் கிடக்கும்போது கிடைக்கின்ற மகிழ்ச்சியும் அந்த நேரத்தில் உங்களுடைய

செயற்திறனும் உயர்ந்த நிலையில் இருக்கின்றன. நீங்கள் அந்தப் பரவச நிலையில் இருக்கும்போது அந்த வேலை உங்களுக்கு அளப்பரிய மனநிறைவைக் கொடுக்கிறது.

ஒரு சராசரி நபரைவிட அதிகமான பதிலீடுகள் எனக்கு எங்கே கிடைக்கின்றன?

நம்மைச் சூழ்ந்துள்ளவர்களோடு நாம் எப்போதும் நம்மை ஒப்பிட்டுக் கொண்டே இருக்கிறோம். அந்த ஒப்பீடு நமக்கு சாதகமானதாக இருக்கும்போது ஒரு நடத்தை நமக்கு அதிக மனநிறவைக் கொடுக்கிறது. நான் ழீணீனீமீsநீறீமீணீக்ஷீ.நீஷீனீ எழுதத் தொடங்கியபோது, என்னுடைய மின்னஞ்சல் பட்டியல் மிக வேகமாக வளர்ந்தது. நான் சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தேனா என்று எனக்கு உறுதியாகத் தெரியவில்லை, ஆனால் விளைவுகள் என்னுடைய சகாக்களுக்குக் கிடைத்ததைவிட அதிக விரைவாக எனக்குக் கிடைத்ததை நான் கண்டேன். அது நான் தொடர்ந்து எழுத என்னை ஊக்குவித்தது.

எது எனக்கு இயல்பாக வருகிறது?

இதுவரை உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டு வந்துள்ளவற்றை ஒரு கணம் ஓரமாக வைத்துவிடுங்கள். சமூகம் உங்களிடம் கூறியுள்ளதை ஒதுக்கித் தள்ளுங்கள். மற்றவர்கள் உங்களிடமிருந்து என்ன எதிர்பார்க்கின்றனரோ

அதை உதாசீனப்படுத்திவிடுங்கள். இப்போது உங்களுக்குள் சென்று பார்த்துவிட்டு, பின்வரும் கேள்விகளை உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்: "எது எனக்கு இயல்பாக வருகிறது? எப்போது நான் உயிர்த்துடிப்போடு இருப்பதாக உணருகிறேன்?" உங்களை நீங்களே எடை போடாதீர்கள், மக்களை மகிழ்விக்க முயற்சிக்காதீர்கள், உங்கள்மீது சந்தேகம் கொள்ளாதீர்கள், உங்களை விமர்சிக்காதீர்கள். வெறுமனே மகிழ்ச்சியாக இருங்கள். நீங்கள் உண்மையானவராகவும் நியாயமானவராகவும் இருப்பதாக உணரும்போது, நீங்கள் சரியான திசையில் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம்.

உண்மையைக் கூற வேண்டுமென்றால், இச்செயல்முறையின் சில அம்சங்கள் வெறும் அதிர்ஷ்டத்தைச் சார்ந்தவையாக உள்ளன. மைக்கெல் பெல்ப்ஸும் ஹிஷம் எல் கெரூஜும் சமுதாயத்தால் உயர்வாக மதிக்கப்படுகின்ற சில அரிய திறன்கள் அமையப் பெற்றிருந்ததும், அவர்களுடைய திறன்களுக்கு ஏற்றச் சூழலில் அவர்கள் இடம்பெற்றதும் அவர்களுக்கு வாய்த்த அதிர்ஷ்டம்தான். இப்புவியில் நம் எல்லோருடைய நேரமும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. நம்மில் மிக உயர்ந்தவர்கள்தான் கடினமாக உழைப்பதோடு கூடவே, நமக்கு சாதகமான வாய்ப்புகள் வாய்க்கப் பெறுகின்ற அதிர்ஷ்டத்தையும் பெறுகிறோம்.

ஆனால் விஷயங்களை அதிர்ஷ்டத்தின் பொறுப்பில் ஒப்படைக்க நீங்கள் விரும்பவில்லை

என்றால் வேறு என்ன செய்வது?

உங்களுக்கு வெற்றி வாய்ப்புகள் அதிகமாக இருக்கின்ற ஒரு துறையை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியாவிட்டால், நீங்களாக ஒன்றை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். 'டில்பர்ட்' என்ற கேலிச்சித்திரத்தை உருவாக்கிய கேலிச்சித்திரக் கலைஞரான ஸ்காட் ஆடம்ஸ் இவ்வாறு கூறுகிறார்: "ஒருசில துறைகளில், சிறிது முயற்சி செய்தால் மேல்மட்ட 25 சதவீதத்தினரில் ஒருவராக ஆகக்கூடிய வாய்ப்பு ஒவ்வொருவருக்கும் இருக்கிறது. என் விஷயத்தை எடுத்துக் கொண்டால், பெரும்பாலான மக்களைவிட என்னால் அதிகச் சிறப்பாக வரைய முடியும், ஆனால் நான் ஓர் ஓவியர் அல்ல. நான் பெரும்பாலான மக்களைவிட அதிக நகைச்சுவையுணர்வு கொண்டவன், ஆனால் நான் ஒரு நகைச்சுவையாளர் அல்ல. வெகுசிலரால் மட்டுமே நன்றாக வரையவும் நகைச்சுவையாக எழுதவும் முடியும். இந்தக் கூட்டுதான் நான் செய்கின்ற வேலையை அரியதொரு வேலையாக ஆக்குகிறது."

சிறப்பாக இருப்பதன் வாயிலாக உங்களால் வெற்றி பெற முடியாவிட்டால், வித்தியாசமானவராக இருப்பதன் மூலம் உங்களால் வெற்றி பெற முடியும். உங்களுடைய திறமைகளை ஒன்றிணைப்பதன் மூலம் போட்டியின் அளவை நீங்கள் குறைக்கிறீர்கள். இது உங்களைத் தனித்துவமானவராக ஆக்குகிறது. ஒரு நல்ல விளையாட்டு வீரர்

எல்லோரும் விளையாடிக் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு விளையாட்டில் வெற்றி பெறக் கடினமாக உழைக்கிறார். ஒரு தலைசிறந்த வீரர், தன்னுடைய வலிமைகளுக்கு சாதகமாக இருக்கின்ற, தன்னுடைய பலவீனங்களைத் தவிர்க்கின்ற ஒரு புதிய விளையாட்டை உருவாக்குகிறார்.

நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டத் திறமையில் மேதமை பெறுவது மோசமான மரபியல் எனும் 'விபத்திலிருந்து' மீளுவதற்கான ஒரு சக்திவாய்ந்த வழியாகும். நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டத் திறமையில் எவ்வளவு அதிகமாக மேதமை பெறுகிறீர்களோ, உங்களோடு போட்டியிடுவது மற்றவர்களுக்கு அவ்வளவு அதிகக் கடினமானதாக ஆகிறது. உடலின் தசைகளை உடற்பயிற்சி மூலம் வளர்த்தெடுக்கின்றவர்களில் பலர் ஒரு சராசரி மல்யுத்த வீரரைவிட அதிக வலிமையானவர்களாக இருக்கின்றனர், ஆனால் அவர்களில் எல்லோருமே அந்த மல்யுத்த வீரரிடம் தோற்றுவிடுவர். ஏனெனில், அந்த மல்யுத்த வீரரிடம் ஒரு குறிப்பிட்ட வலிமை இருக்கிறது. நீங்கள் இயல்பாகத் திறமைகள் வாய்க்கப் பெறாதவராக இருந்தால்கூட, போட்டி அதிகம் இல்லாத ஒரு குறுகிய துறையில் சிறந்து விளங்குவதன் மூலம் உங்களால் வெற்றி பெற முடியும்.

கொதிநீரில் ஓர் உருளைக்கிழங்கைப் போட்டால், அது மென்மையாகும். ஆனால் அதே நீரில் ஒரு முட்டையைப் போட்டால், அது கடினமாகும். நீங்கள் ஓர் உருளைக்கிழங்கா

அல்லது ஒரு முட்டையா என்பதை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியாது, ஆனால் எங்கே மென்மையாக இருப்பது சிறந்ததோ அல்லது எங்கே கடினமாக இருப்பது சிறந்ததோ அங்கே விளையாட நீங்கள் தீர்மானிக்கலாம். அதிக சாதகமான ஒரு சூழலை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடிந்தால், வெற்றி வாய்ப்பு அதிகமாக இல்லாத ஒரு நிலைமையை வெற்றி வாய்ப்பு அதிகமாக உள்ள ஒரு நிலைமையாக உங்களால் மாற்றிக் கொள்ள முடியும்.

உங்களுடைய மரபணுக்களை உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுவது எப்படி

கடின உழைப்பிற்கான தேவையை நம்முடைய மரபணுக்கள் களைவதில்லை. மாறாக, அவை அதைத் தெளிவுபடுத்துகின்றன. எதில் நாம் கடினமாக உழைக்க வேண்டும் என்று அவை நம்மிடம் கூறுகின்றன. நம்முடைய வலிமைகளை நாம் உணர்ந்து கொண்டுவிட்டால், நம்முடைய நேரத்தையும் ஆற்றலையும் எங்கே செலவிட வேண்டும் என்பதை நாம் அறிவோம். எந்த வகையான வாய்ப்புகளை நாம் தேட வேண்டும், எந்த வகையான சவால்களை நாம் தவிர்க்க வேண்டும் என்பதை நாம் அறிவோம். நம்முடைய இயல்பை நாம் எவ்வளவு சிறப்பாகப் புரிந்து கொள்ளுகிறோமோ, நம்முடைய உத்தி அவ்வளவு சிறப்பானதாக இருக்கும்.

உயிரியல்ரீதியான வேறுபாடுகள் ஒரு

வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. உங்களை இன்னொருவரோடு ஒப்பிடுவதைவிட, நீங்கள் உங்களிடம் இருக்கும் ஆற்றலை முழுமையாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களா என்பதன்மீது கவனத்தைக் குவிப்பது அதிக ஆக்கபூர்வமானதாக இருக்கும். உங்களுடைய எந்தவொரு திறனுக்கும் ஓர் இயல்பான உச்ச வரம்பு இருக்கிறது என்பதற்கும், நீங்கள் உங்களுடைய திறன்களை முழுமையாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களா என்பதற்கும் எந்தத் தொடர்பும் இல்லை. பலர் தங்களுடைய ஒவ்வொரு திறனுக்கும் ஓர் எல்லை இருக்கிறது என்ற உண்மையில் மூழ்கிக் கிடந்துவிட்டு, அந்த எல்லையை எட்டுவதற்கான முயற்சிகளைக்கூட மேற்கொள்ளாமல் ஓய்ந்து கிடக்கின்றனர்.

மேலும், நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய முயற்சிகளை நீங்கள் மேற்கொள்ளாமல் இருந்தால், மரபணுக்களால் உங்களை ஒருபோதும் ஒரு வெற்றியாளராக ஆக்க முடியாது. நீங்கள் யாரைக் கண்டு பிரமிக்கிறீர்களோ, அவர் கடினமாக வேலை செய்துள்ள அளவுக்காவது நீங்கள் வேலை செய்தாலொழிய, அவருடைய வெற்றிக்கு அதிர்ஷ்டம்தான் காரணம் என்று நீங்கள் கூறுவீர்கள்.

மொத்தத்தில், உங்களுடைய பழக்கங்கள் நீண்டகால நோக்கில் உங்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கும்படியாக இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று, உங்களுடைய ஆளுமைக்கும் திறமைகளுக்கும் இசைவாக இருக்கின்ற நடத்தைகளைத்

தேர்ந்தெடுப்பது. உங்களுக்கு சுலபமாக வரக்கூடிய விஷயங்கள்மீது கடுமையான முயற்சி மேற்கொள்ளுங்கள்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- உங்களுடைய வெற்றி வாய்ப்புகளை அதிகரித்துக் கொள்ளுவதற்கான முக்கிய வழி, போட்டியிடுவதற்குச் சரியான துறையைத் தேர்ந்தெடுப்பதுதான்.
- நீங்கள் சரியான பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தால், முன்னேற்றம் சுலபமானதாக இருக்கும். நீங்கள் தவறான பழக்கத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தால், வாழ்க்கை ஒரு போராட்டமாக இருக்கும்.
- மரபணுக்களை சுலபமாக மாற்ற முடியாது. அதாவது, சாதகமான சூழல்களில் அவை ஒரு சக்திவாய்ந்த அனுகூலத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கும், பாதகமான சூழல்களில் அவை ஒரு தீவிரக் குறைபாடாக அமையும்.
- பழக்கங்கள் உங்களுடைய இயல்பான திறன்களுக்கு இசைவாக இருக்கும்போது அவற்றைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பது அதிக சுலபமானதாக இருக்கிறது. எனவே, உங்களுக்கு மிகப் பொருத்தமான பழக்கங்களைத் தேர்ந்தெடுங்கள்.
- உங்களுடைய வலிமைகள் பயன்படக்கூடிய ஒரு விளையாட்டைத்

தேர்ந்தெடுங்கள். அப்படி ஒரு விளையாட்டை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியாவிட்டால், புதிதாக ஒன்றை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

- கடின உழைப்பிற்கான தேவையை மரபணுக்கள் களைவதில்லை. அவை அத்தேவையைத் தெளிவுபடுத்துகின்றன. நாம் எதன்மீது கடினமாக உழைக்க வேண்டும் என்று அவை நம்மிடம் கூறுகின்றன.

19

கோல்டிலாக்ஸ் விதி: வாழ்க்கையிலும் வேலையிலும் தொடர்ந்து ஊக்கத்தோடு இருப்பது எப்படி

1955ல், கலிபோர்னியாவிலுள்ள அனஹைம் நகரில் டிஸ்னிலேன்ட் அப்போதுதான் திறக்கப்பட்டிருந்தது. பத்து வயதுச் சிறுவன் ஒருவன் அங்கு சென்று தனக்கு ஒரு வேலை தருமாறு அவர்களிடம் கேட்டான். தொழிற்சட்டங்கள் அவ்வளவு கண்டிப்பானவையாக இல்லாத ஒரு காலகட்டம் அது. தலா ஐம்பது சென்ட் விலைக்கு வழிகாட்டிக் கையேடுகளை விற்கும் ஒரு வேலை அவனுக்குக் கொடுக்கப்பட்டது.

ஓராண்டுக்குள், டிஸ்னியின் மாயாஜாலக் கடையில் அவன் வேறொரு வேலைக்கு மாறியிருந்தான். மூத்த ஊழியர்களிடமிருந்து அவன் அங்கு பல தந்திரங்களைக் கற்றுக் கொண்டான். அங்கு வந்த விருந்தினர்களிடம் அவன் நகைச்சுவைத் துணுக்குகளைக் கூறினான், சில எளிய மாயாஜாலங்களையும் அவர்கள்மீது முயற்சித்துப் பார்த்தான். விரைவில், தனக்கு விருப்பமானது மாயாஜாலத்தை நிகழ்த்துவது அல்ல, மாறாக பொதுவாக மேடையில் ஏறி ஏதேனும் செய்து மக்களை மகிழ்விப்பதுதான் என்பதை அவன் அறிந்து கொண்டான். ஒரு நகைச்சுவையாளராக ஆவதென்று அவன் தீர்மானித்தான்.

அவன் தன்னுடைய விடலைப்பருவம் முதலாகவே, லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரைச் சுற்றிலும் இருந்த சிறுசிறு கேளிக்கை விடுதிகளில் நகைச்சுவையான விஷயங்களைப் பேசி வந்திருந்தான். அப்போது அவ்வளவாகக் கூட்டம் வரவில்லை. அந்த இளைஞனுக்கு ஒதுக்கப்பட்ட நேரமும் குறைவாகவே இருந்தது. மேடையில் அவனுக்கு ஐந்து நிமிடங்கள் கிடைத்திருந்தால் அதிகம். கூட்டத்தில் இருந்தவர்களில் பெரும்பாலானோர், குடிப்பதிலும் நண்பர்களோடு அரட்டையடிப்பதிலும் மும்முரமாக இருந்தனரே அன்றி, அவனுடைய நகைச்சுவைப் பேச்சில் அக்கறை கொள்ளவில்லை. ஒரு நாள், காலியாக இருந்த ஒரு விடுதியில் அவன் தன்னுடைய நகைச்சுவைச் சொற்பொழிவை நிகழ்த்தினான்.

அது அவ்வளவு வசீகரமான ஒரு வேலை அல்ல. ஆனால் அவன் அதில் மேன்மேலும் சிறப்புற்றுக் கொண்டிருந்தான். விடலைப்பருவத்தில் அவனுடைய நகைச்சுவைப் பேச்சுக்கள் ஓரிரு நிமிடங்கள் மட்டுமே நீடித்தன. உயர்நிலைப் பள்ளியில் அவை ஐந்து நிமிடங்கள் நீடித்தன. ஒருசில ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு அவன் ஒரு பத்து நிமிட நகைச்சுவை நிகழ்ச்சியை வழங்கினான். தன்னுடைய பத்தொன்பதாவது வயதில், ஒரு கட்டத்தில் வாரத்திற்கு ஓர் இருபது நிமிட நிகழ்ச்சியை அவன் வழங்கிக் கொண்டிருந்தான்.

அந்த இளைஞன் இன்னொரு பத்தாண்டுகள் பல்வேறு வேலைகளை முயற்சித்துப் பார்த்தான். அவன் ஒரு தொலைக்காட்சி எழுத்தாளர் வேலையைச் செய்தான். மெல்ல மெல்ல, உரையாடல் நிகழ்ச்சிகளில் அவன் தானே தோன்றினான். 1970களில், 'த டுநைட் ஷோ' மற்றும் 'சன்டே நைட் லைவ்' நிகழ்ச்சிகளில் அவன் தொடர்ந்து ஒரு விருந்தினராகப் பங்கு கொண்டான்.

இறுதியில், பதினைந்து ஆண்டுகாலக் கடின உழைப்பிற்குப் பிறகு அவன் பிரபலமடைந்தான். அறுபத்து மூன்று நாட்களில் அறுபது நகரங்களுக்கு அவன் சுற்றுப்பயணம் மேற்கொண்டான். பிறகு, எண்பது நாட்களில் எழுபத்து மூன்று நகரங்களுக்கு அவன் சென்றான். அதையடுத்து, தொண்ணூறு நாட்களில் எண்பத்தைந்து நகரங்களுக்கு அவன் பயணம் செய்தான். ஒஹையோவில்

நடைபெற்ற அவனுடைய ஒரு நிகழ்ச்சியில் 18,695 மக்கள் கலந்து கொண்டனர். நியூயார்க்கில் நடைபெற்ற ஒரு மூன்று-நாள் நிகழ்ச்சியில் 45,000 மக்கள் கலந்து கொண்டனர். தன்னுடைய காலகட்டத்தின் தலைசிறந்த நகைச்சுவை நடிகர்களில் ஒருவனாக அவன் ஆனான்.

அந்த இளைஞனின் பெயர் ஸ்டீவ் மார்ட்டின்.

பழங்கங்களை நீண்டகாலம் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பதற்கு என்ன தேவை என்பது பற்றிய கண்ணோட்டத்தை மார்ட்டினின் கதை நமக்குக் கொடுக்கிறது. நகைச்சுவையான மேடைப் பேச்சு என்பது கோழைகளுக்கானது அல்ல. மேடையில் தனியாக நின்று பேசும்போது கூட்டத்திலுள்ள ஒருவர்கூட அதைக் கேட்டுச் சிரிக்காவிட்டால் என்னவாகும் என்ற பயம் அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்களை ஆட்கொள்ளுகிறது. ஆனாலும், தொடர்ந்து பதினெட்டு ஆண்டுகளாக மார்ட்டின் இந்த பயத்தை ஒவ்வொரு வாரமும் எதிர்கொண்டார். "கற்பதில் 10 ஆண்டுகளையும், என்னுடைய திறமைகளை மெருகேற்றுவதில் 4 ஆண்டுகளையும், ஒரு மிகப் பெரிய வெற்றியாளனாக 4 ஆண்டுகளையும் நான் செலவிட்டேன்," என்று மார்ட்டின் கூறுகிறார்.

தொடர்ந்து ஊக்கத்தோடு செயல்படுவதற்கு நம்மில் பெரும்பாலானோர் போராட வேண்டியிருக்கும்போது, மார்ட்டின் போன்றவர்களால் மட்டும் எப்படித் தங்களுடைய பழக்கங்களை நீண்டகாலம் தொடர்ந்து கடைபிடிக்க முடிகிறது? நம்மைக் கவர்ந்திழுக்கின்ற பழக்கங்களை நாம் எவ்வாறு வடிவமைப்பது? இக்கேள்வியை அறிவியலறிஞர்கள் பல ஆண்டுகளாக ஆய்வு செய்து வந்துள்ளனர். நாம் கற்றுக் கொள்ளுவதற்கு ஏராளமான விஷயங்கள் இருந்தாலும்கூட, ஒரு விஷயம் மீண்டும் மீண்டும் உண்மையாவதை அவர்கள் கண்டறிந்தனர். அதாவது, கையாளத்தக்க சிரமத்துடன்கூடிய வேலைகளைச் செய்வதுதான் தொடர்ந்து ஊக்கத்தோடு இருப்பதற்கும் உயர்ந்த நிலையில் சாதிப்பதற்குமான வழியாகும்.

மனித மூளையானது சவால்களை விரும்புகிறது. ஆனால், அது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மட்டுமே கடினமானதாக இருக்க வேண்டும். உங்களுக்கு டென்னிஸ் விளையாட்டு மிகவும் பிடித்திருந்து, ஒரு நான்கு வயதுக் குழந்தையுடன் ஒரு தீவிரப் போட்டியில் ஈடுபட்டால், விரைவில் நீங்கள் சலிப்படைவீர்கள். ஏனெனில், நீங்கள்தான் எல்லாப் புள்ளிகளையும் வென்றெடுப்பீர்கள். இதற்கு நேர்மாறாக, ரோஜர் ஃபெடரர், செரீனா வில்லியம்ஸ் போன்ற தலைசிறந்த டென்னிஸ் வீரர்களுடன் நீங்கள் விளையாடினால், விரைவில் நீங்கள் ஊக்கமிழப்பீர்கள். ஏனெனில், அப்போட்டி மிகவும் கடினமானதாக இருக்கும்.

உங்களுக்கு சமமான திறமை கொண்ட ஒருவருடன் நீங்கள் விளையாடுவதாகக் கற்பனை செய்யுங்கள். அப்போட்டியில் நீங்கள் ஒருசில புள்ளிகளை வெல்லுவீர்கள், ஒருசில புள்ளிகளை இழப்பீர்கள். ஆனால் நீங்கள் உண்மையிலேயே முயற்சித்தால், வெற்றிக்கான ஒரு நல்ல வாய்ப்பு உங்களுக்கு இருக்கிறது. உங்களுடைய கவனச்சிதறல்கள் மறைந்து, உங்கள் கவனம் ஒன்றுகுவிகிறது. நீங்கள் உங்கள் போட்டியில் ஒன்றிப் போயிருக்கிறீர்கள். கையாளத்தக்க அளவு கடினமான ஒரு சவால் இது. கோல்டிலாக்ஸ் விதிக்கான ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டு இது.

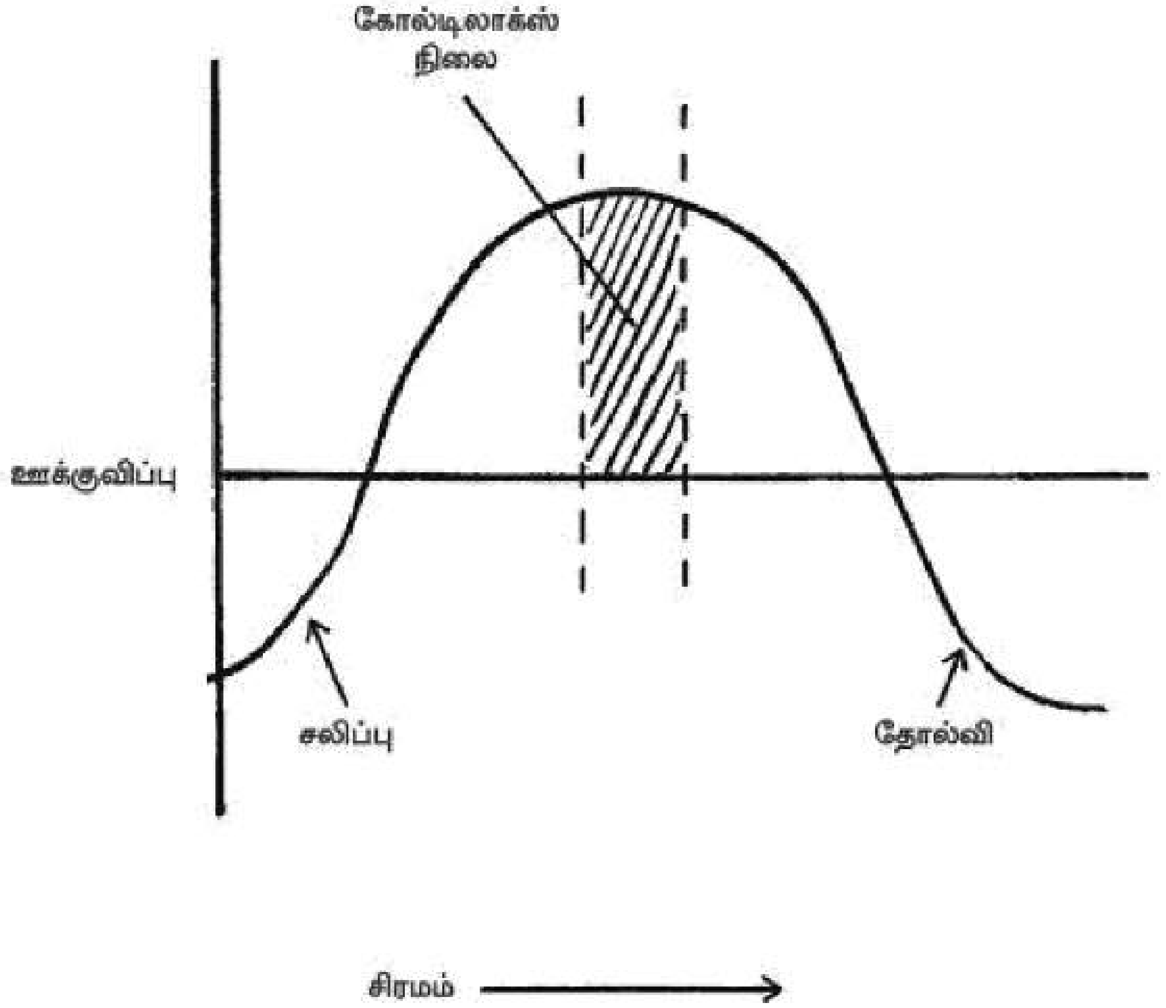
அவ்விதி இவ்வாறு கூறுகிறது: மக்கள் தங்களுடைய தற்போதைய திறன்களுக்கு உட்பட்டு இருக்கின்ற வேலைகளை மேற்கொள்ளும்போது உச்சபட்ச ஊக்கத்தை அனுபவிக்கின்றனர். அந்த வேலை அதிகக் கடினமாகவோ அல்லது

அதிக சுலபமானதாகவோ இருக்கக்கூடாது. அது சரியான அளவு கடினமாக இருக்க வேண்டும்.

கோல்டிலாக்ஸின் விதிக்கு மார்ட்டினின் நகைச்சுவைப் பேச்சு ஓர் அற்புதமான எடுத்துக்காட்டாகும். ஒவ்வோர் ஆண்டும் அவர் தன்னுடைய பேச்சின் நீளத்தை ஓரிரு நிமிடங்கள் அதிகரித்துக் கொண்டே போனார். அவர் எப்போதும் புதிய நகைச்சுவைகளை எழுதியபோதிலும், கண்டிப்பாக மக்களைச் சிரிக்க வைத்த சில பழைய நகைச்சுவைகளையும் தக்கவைத்துக் கொண்டார். அவரைத் தொடர்ந்து ஊக்குவிக்கத் தேவையான வெற்றிகள் அவருக்குக் கிடைத்தன. அதே சமயத்தில், அவரைத் தொடர்ந்து கடினமாக உழைக்க வைக்கத் தேவையான தவறுகளும் அவருடைய பேச்சில் இடம்பெற்றன.

நீங்கள் ஒரு புதிய பழக்கத்தைத் துவக்கும்போது, அந்த நடத்தை இயன்ற அளவு சுலபமானதாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ள வேண்டியது முக்கியம். சூழ்நிலைகள் கச்சிதமாக இல்லாவிட்டால்கூட நீங்கள் அப்பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடிக்க அது உதவ வேண்டும்.

கோல்டிலாக்ஸ் விதி



படம் 15: கையாளத்தக்க அளவு சிரமத்தைக் கொண்ட ஒரு சவாலை எதிர்கொள்ளும்போது உச்சபட்ச ஊக்குவிப்பு உருவாகிறது. உளவியலில் இது 'யெர்க்ஸ்-டாட்சன் விதி' என்று அழைக்கப்படுகிறது. சலிப்பிற்கும் கவலைக்கும் இடைப்பட்ட நிலையில்தான் உச்சபட்ச ஊக்குவிப்பு நிகழுவதாக அவ்விதி கூறுகிறது.

ஆனால், ஒரு பழக்கம் நிலைப்படுத்தப்பட்டவுடன் சிறிய வழிகளில் தொடர்ந்து முன்னேறுவது முக்கியம். இச்சிறு மேம்பாடுகளும் புதிய சவால்களும் உங்களைத் தொடர்ந்து அவ்வேலையில் அர்ப்பணிப்போடு வைக்கும்.

மேம்பாட்டிற்கு ஒரு நுண்ணிய சமநிலை தேவைப்படுகிறது. உங்களை விளிம்பை நோக்கித் தள்ளுகின்ற சவால்களை நீங்கள் தொடர்ந்து தேட வேண்டும். அதே சமயம், தொடர்ந்து ஊக்கத்தோடு இருப்பதற்குத் தேவையான அளவு நீங்கள் முன்னேறவும் வேண்டும். நடத்தைகள் வசீகரமானவையாகவும் மனநிறைவு

அளிப்பவையாகவும் இருப்பதற்கு அவை தொடர்ந்து புதுமையானவையாக இருக்க வேண்டும். பல்வேறு நடவடிக்கைகள் இல்லாவிட்டால், நாம் சுலபமாக சலிப்படைந்துவிடுவோம். சுயமுன்னேற்றத்திற்கான தேடலில் சலிப்புதான் மிக மோசமான வில்லனாக இருக்கிறது.

நீங்கள் உங்களுடைய இலக்குகளை நோக்கி வேலை செய்யும்போது சலிப்பு ஏற்பட்டால், தொடர்ந்து கவனக்குவிப்போடு இருப்பது எப்படி

என்னுடைய பேஸ்பால் தொழில்வாழ்க்கை முடிவுக்கு வந்த பிறகு, நான் ஒரு புதிய விளையாட்டைத் தேடிக் கொண்டிருந்தேன். எடை தூக்கும் குழு ஒன்றில் நான் சேர்ந்தேன். ஒருநாள், ஒரு பிரபலமான பயிற்றுவிப்பாளர் எங்கள் பயிற்சி மையத்திற்கு வந்தார். அவர் தன்னுடைய நீண்ட தொழில்வாழ்க்கையில் ஆயிரக்கணக்கான விளையாட்டு வீரர்களுடன் இணைந்து செயல்பட்டிருந்தார். ஒலிம்பிக்கில் பதக்கம் வென்றவர்களும் அவர்களில் அடங்குவர். நான் என்னை அவரிடம் அறிமுகப்படுத்திக் கொண்டேன். நாங்கள் இருவரும் மேம்பாட்டுச் செயல்முறையைப் பற்றிப் பேசத் தொடங்கினோம்.

“தலைசிறந்த வீரர்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் இடையே என்ன வித்தியாசம்? பெரும்பாலான மக்கள் செய்யாத எந்தக் காரியத்தை உண்மையான வெற்றியாளர்கள் செய்கின்றனர்?” என்று நான் கேட்டேன்.

மரபியல், அதிர்ஷ்டம், திறமை போன்ற வழக்கமான காரணிகளை அவர் பட்டியலிட்டார். பிறகு, நான் எதிர்பாராத ஒன்றை அவர் கூறினார்: “ஒரு கட்டத்தில், தினமும் ஒரே எடையை மீண்டும் மீண்டும் தூக்கி நீங்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற பயிற்சி ஏற்படுத்தும் சலிப்பை எவரால் தாங்கிக் கொள்ள முடிகிறதோ, அவர்தான் வெற்றி பெறுகிறார்.”

அவருடைய பதில் என்னை ஆச்சரியப்படுத்தியது. ஏனெனில்,வேலை நெறிமுறையைப் பற்றிய ஒரு வித்தியாசமான சிந்தனை அது. மக்கள் தங்களுடைய இலக்குகளை ஆழ்விருப்பத்தோடு அணுகுகின்றனர். எல்லாமே ஆழ்விருப்பத்தைச் சார்ந்தது என்று வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்களும் கலைஞர்களும் விளையாட்டு வீரர்களும் கூறி நீங்கள் கேட்டிருப்பீர்கள். அதன் விளைவாக, நான் நம்முடைய கவனத்தையோ அல்லது ஊக்கத்தையோ இழக்கும்போது, நம்மில் பலர் மனச்சோர்வுக்கு ஆளாகிறோம். ஏனெனில், வெற்றிகரமான மக்களிடம் வற்றாத ஆழ்விருப்பம் இருப்பதாக நாம் நினைக்கிறோம். ஆனால் குறிப்பிட்ட இந்தப் பயிற்றுவிப்பாளரோ, மற்ற எல்லோரையும்போலவே வெற்றிகரமான மக்களும் ஊக்கமிழக்கின்றனர் என்று கூறிக் கொண்டிருந்தார். இவர்களுக்கு இடையேயான வித்தியாசம் என்னவென்றால், வெற்றிகரமான மக்கள் சலிப்படைந்தாலும்கூடத் தங்களுடைய முயற்சிகளைத் தொடருவதற்கு ஒரு வழியை எப்படியோ கண்டுபிடித்துவிடுகின்றனர்.

ஒன்றில் மேதமை பெறுவதற்குப் பயிற்சி இன்றியமையாதது. நீங்கள் ஒன்றை எவ்வளவு அதிகமாகப் பயிற்சி செய்கிறீர்களோ, அது அவ்வளவு அதிக சலிப்பூட்டும் வழக்கமாக ஆகிறது. ஒரு விஷயத்தைப் பயிற்சி செய்யத் தொடங்கி சில நாட்களில், இனி இதிலிருந்து என்ன எதிர்பார்க்க வேண்டும் என்று நமக்குத் தெரிந்துவிடுகிறது. எனவே, நம்முடைய ஆர்வம் குறையத் தொடங்குகிறது. சில சமயங்களில் இது மிக வேகமாக நிகழுகிறது. நீங்கள் தொடர்ந்து ஒருசில நாட்கள் உடற்பயிற்சி மையத்திற்குச் சென்று பயிற்சி செய்து வரும்போது, இடையில் ஒரே

ஒரு நாள் பயிற்சியைக் கைவிடுவது நம்மை அவ்வளவாக பாதிப்பதில்லை. விஷயங்கள் நன்றாகப் போய்க் கொண்டிருக்கின்றன. ஒரு நாள் விடுப்பு எடுத்துக் கொள்ளுவதை நியாயப்படுத்துவது சுலபமானதாக இருக்கிறது. ஏனெனில், நீங்கள் இப்போது ஒரு நல்ல நிலையில் இருக்கிறீர்கள்.

வெற்றிக்கான மிகப் பெரிய அச்சுறுத்தல் சலிப்பே அன்றி, தோல்வி அல்ல. பழக்கங்கள் நமக்கு சலிப்பூட்டுவதற்குக் காரணம் அவை நமக்குக் குதூகலமளிப்பதை நிறுத்திவிடுவதுதான். நம்முடைய பழக்கங்கள் சாதாரணமானவையாக ஆகும்போது, நாம் நம்முடைய முன்னேற்றத்திலிருந்து பிறழ்ந்து, புதுமையைத் தேடிச் செல்லுகிறோம். அதனால்தான் ஒரு வகையான உடற்பயிற்சியிலிருந்து இன்னொரு பயிற்சிக்கும், ஒரு வியாபாரத்திலிருந்து இன்னொரு வியாபாரத்திற்கும், ஓர் உணவுப் பத்தியத்திலிருந்து இன்னொன்றுக்கும் நாம் தொடர்ந்து தாவிக் கொண்டே இருக்கிறோம். இது ஒரு முடிவற்றச் சுழற்சியாக இருக்கிறது. நாம் லேசாக ஊக்கமிழந்திருப்பதை நாம் உணர்ந்து கொண்ட உடனேயே, நாம் ஒரு புதிய உத்தியைத் தேடத் தொடங்குகிறோம் - நம்முடைய பழைய உத்தி இன்னும் ஒழுங்காக வேலை செய்து கொண்டிருந்தாலும்கூட! "மிக மோசமான நிலையில் உள்ள ஆண்கள் மாற்றத்தை எந்த அளவு விரும்புகின்றனரோ, ஓரளவுக்கு வெற்றிகரமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்றவர்களும் மாற்றத்தை அதே அளவு விரும்புகின்றனர். புதுமையை ஆண்கள் அந்த அளவுக்கு நாடுகின்றனர்," என்று இத்தாலிய வரலாற்றியலாளரும் தத்துவவியலாளருமான மாக்கியவெல்லி கூறியுள்ளார்.

அதனால்தானோ என்னவோ, பழக்கங்களை உருவாக்குகின்ற பல பொருட்கள் தொடர்ந்து புதுமையை வழங்குகின்றவையாக இருக்கின்றன. வீடியோ விளையாட்டுக்கள் காட்சிபூர்வமான புதுமையை வழங்குகின்றன. துரித உணவு வகைகள் சமையல் சார்ந்த புதுமையை வழங்குகின்றன. இந்த அனுபவங்கள் ஒவ்வொன்றும் தொடர்ந்து ஏதேனும் ஆச்சரியத்தைக் கொடுத்துக் கொண்டே இருக்கின்றன.

உளவியலில் இது 'மாறும் வெகுமதி' என்று அழைக்கப்படுகிறது. சூதாட்ட விடுதிகளில் இடம்பெறுகின்ற 'ஸ்லாட் மெஷின்' இதற்கான மிகப் பரவலான நிஜ உலக எடுத்துக்காட்டாகும். ஒரு சூதாடிக்கு அவ்வப்போது ஜாக்பாட்டை பரிசு கிடைக்கக்கூடும், ஆனால் எந்த இடைவெளியில் அது கிடைக்கும் என்று அவரால் கணிக்க முடியாது. வெகுமதியின் வேகம் மாறுபடுகிறது. இந்த மாற்றம், அவருடைய உடலில் டோபமீன் ஹார்மோனின் அளவை வெகுவாக அதிகரிக்கிறது, விஷயங்களை நினைவுகூருவதற்கான திறனை மேம்படுத்துகிறது, பழக்க உருவாக்கத்தைத் துரிதப்படுத்துகிறது.

மாறும் வெகுமதிகள் ஒரு தீவிர ஆசையைத் தோற்றுவிப்பதில்லை. அதாவது, மக்களுக்கு விருப்பமில்லாத ஒரு வெகுமதியை எடுத்து, மாறும் இடைவெளிகளில் அவற்றை அவர்களுக்குக் கொடுத்து, அது அவர்களுடைய மனத்தை மாற்றும் என்று நீங்கள் நம்பிக் கொண்டிருக்க முடியாது. ஆனால், நாம் ஏற்கனவே அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கின்ற தீவிர ஆசைகளை பூதாகரப்படுத்துவதற்கான ஒரு சக்திவாய்ந்த வழியாக அந்த மாறும் வெகுமதிகள் விளங்குகின்றன. ஏனெனில், அவை நம்முடைய சலிப்பைக் குறைக்கின்றன.

நீங்கள் விரும்புவது உங்களுக்குப் பாதி நேரம் கிடைக்கிறது, பாதி நேரம் கிடைப்பதில்லை. உங்களுக்குத் தேவையெல்லாம், திருப்தியை அனுபவிக்கப் போதுமான வெற்றிகளும் ஆழ்விருப்பத்தை அனுபவிக்கப் போதுமான ஆசைகளும்

மட்டுமே. கோல்டிலாக்ஸ் விதியைப் பின்பற்றுவதிலுள்ள பயன்களில் ஒன்று இது. ஒரு பழக்கத்தில் ஏற்கனவே நீங்கள் ஆர்வம் கொண்டிருந்தால், கையாளத்தக்க அளவு சிரமத்தைக் கொண்ட சவால்களை எதிர்கொள்ள முயற்சிப்பது விஷயங்களை சுவாரசியமானவையாக வைத்திருப்பதற்கான ஒரு நல்ல வழியாகும்.

எல்லாப் பழக்கங்களும் ஒரு மாறும் வெகுமதியைக் கொண்டிருப்பதில்லை, நீங்கள் அதை விரும்பவும் மாட்டீர்கள். கூகுள் தேடுபொறி சில சமயங்களில் மட்டுமே ஒழுங்கான தேடல் முடிவுகளைக் கொடுக்கும் என்றால், நான் விரைவில் வேறொரு தேடுபொறிக்கு மாறிவிடுவேன். ஊபர் நிறுவனம் என்னுடைய 50 சதவீதப் பயணங்களுக்கு மட்டுமே ஒத்துழைக்கும் என்றால், நான் அதிக காலம் அதன் சேவையைப் பயன்படுத்த மாட்டேன். நான் தினமும் இரவில் பல் துலக்கியிருந்து, எப்போதாவது மட்டுமே என் வாய் சுத்தமாக இருக்கும் என்றால், நான் அப்பழக்கத்தைக் கைவிட்டுவிடுவேன்.

மாறும் வெகுமதிகளை உள்ளடக்கியிருந்தாலும் சரி, இல்லாவிட்டாலும் சரி, எந்தப் பழக்கமுமே என்றென்றைக்கும் சுவாரசியமூட்டுவதாக இருக்காது. ஏதோ ஒரு கட்டத்தில், சுயமேம்பாட்டுப் பயணத்தில் எல்லோரும் ஒரே சவாலைத்தான் எதிர்கொள்ளுகின்றனர். அந்த சவால் இதுதான்: சலிப்பை நீங்கள் மனதார ஏற்றுக் கொண்டாக வேண்டும்.

நாம் அடைய விரும்புகின்ற இலக்குகளும் நிறைவேற்ற விரும்புகின்ற கனவுகளும் நம் எல்லோரிடமும் இருக்கின்றன. நீங்கள் எதில் சிறப்புற முயற்சித்துக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, உங்களுக்கு வசதியாக இருக்கும்போதோ அல்லது அது உங்களுக்கு உற்சாகமூட்டும்போதோ மட்டும்தான் நீங்கள் வேலை செய்வீர்கள் என்றால், குறிப்பிடத்தக்க விளைவுகளை எல்லா நேரத்திலும் சீராக உங்களால் ஒருபோதும் உருவாக்க முடியாது.

நீங்கள் ஒரு பழக்கத்தைத் துவக்கி, அதைத் தொடர்ந்து கடைபிடித்து வரும்போது, அப்பழக்கத்தைக் கைவிடுவதற்கான சபலம் சில சமயங்களில் தோன்றத்தான் செய்யும். நீங்கள் ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது, சில நாட்கள் வேலைக்குப் போகவே உங்களுக்குப் பிடிக்காமல் இருக்கும். நீங்கள் உடற்பயிற்சி மையத்தில் இருக்கும்போது, சில உடற்பயிற்சிகளை முழுமையாக நிறைவேற்ற உங்களுக்கு மனமில்லாமல் போகக்கூடும். எழுதுவதற்கான நேரம் வரும்போது, சில நாட்கள் உங்களுக்கு எழுதவே பிடிக்காமல் போகக்கூடும். ஆனால், ஒன்று எரிச்சலூட்டும்போதோ, வேதனையூட்டும்போதோ அல்லது சோர்வூட்டும்போதோ அதன்மீதான முயற்சியை நீங்கள் அதிகரிப்பதுதான் ஒரு வெற்றியாளருக்கும் ஒரு தோல்வியாளருக்கும் இடையேயான வேறுபாடாக இருக்கிறது.

வெற்றியாளர்கள் ஓர் அட்டவணையைத் தயாரித்து அதை ஒழுங்காகப் பின்பற்றுகின்றனர். எது தங்களுக்கு முக்கியம் என்பதை அவர்கள் அறிந்திருக்கின்றனர். ஆனால் தோல்வியாளர்கள் இடையூறுகளுக்கு இடமளித்துவிடுகின்றனர், வாழ்வில் அவசரங்கள் தங்களுடைய கவனத்தைச் சிதறடிக்க அனுமதித்துவிடுகின்றனர்.

ஒரு பழக்கம் உங்களுக்கு உண்மையிலேயே முக்கியமானதாக இருக்கும்போது, உங்கள் மனநிலை எப்படி இருந்தாலும் நீங்கள் அப்பழக்கத்தைத் தொடர்ந்து கடைபிடித்து வர வேண்டும். வெற்றியாளர்கள் தங்களுக்கு விருப்பமில்லாத நேரத்தில்கூட, செய்யப்பட வேண்டியவற்றைச் செய்கின்றனர். அவர்களுக்கு அது குதூகலமளிக்காமல் இருக்கலாம், ஆனால் அதை எப்படியாவது செய்து

முடிப்பதற்கு அவர்கள் ஒரு வழியைக் கண்டுபிடித்துவிடுகின்றனர்.

நான் முழுமையாகச் செய்து முடிக்க விரும்பாத பல உடற்பயிற்சிகள் இருந்துள்ளன, ஆனால் எப்படியாவது அவற்றை நான் செய்து முடித்துவிடுவேன். அது குறித்து நான் ஒருபோதும் பின்வருத்தம் கொண்டதில்லை. நான் எழுத விரும்பாத பல சமயங்களை நான் எதிர்கொண்டுள்ளேன், ஆனாலும் நான் பல கட்டுரைகளை எழுதி முடித்தேன். ஓய்வெடுக்க நான் உந்தப்பட்டப் பல நாட்கள் இருந்துள்ளன, ஆனால் எனக்கு முக்கியமாக இருந்த பல வேலைகளை எப்படியாவது செய்து முடிப்பதை நான் உறுதி செய்தேன்.

நீங்கள் ஓர் அற்புதமான நபராக ஆவதற்கான ஒரே வழி, ஒரே விஷயத்தை மீண்டும் மீண்டும் செய்து கொண்டே இருப்பதில் தொடர்ந்து ஆர்வத்தோடு இருப்பதுதான். அதாவது, சலிப்போடு நீங்கள் காதல் வயப்பட்டாக வேண்டும்.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- கோல்டிலாக்ஸ் விதி இவ்வாறு கூறுகிறது: மக்கள் தங்களுடைய தற்போதைய திறன்களுக்கு உட்பட்டு இருக்கின்ற வேலைகளை மேற்கொள்ளும்போது உச்சபட்ச ஊக்கத்தை அனுபவிக்கின்றனர். அந்த வேலை அதிகக் கடினமாகவோ அல்லது அதிக சுலபமானதாகவோ இருக்கக்கூடாது. அது சரியான அளவு கடினமாக இருக்க வேண்டும்.
- வெற்றிக்கான மாபெரும் அச்சுறுத்தல் சலிப்பே அன்றி, தோல்வி அல்ல.
- பழக்கங்கள் அன்றாட வழக்கங்களாக ஆகும்போது, அவை இனியும் நமக்கு சுவாரசியமாக இருப்பதில்லை, நமக்கு அவ்வளவு மனநிறைவையும் கொடுப்பதில்லை. எனவே, நாம் சலிப்படைந்துவிடுகிறோம்.
- ஊக்கத்தோடு இருக்கும்போது யாராலும் கடினமாக உழைக்க முடியும். ஒரு வேலை உற்சாகமளிப்பதாக இல்லாமல் போகும்போதுகூடத் தொடர்ந்து செயல்படுவதற்கான திறன்தான் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துகிறது.
- வெற்றியாளர்கள் ஓர் அட்டவணையை உருவாக்கி அதை ஒழுங்காகக் கடைபிடிக்கின்றனர், தோல்வியாளர்கள் இடையூறுகளுக்கு இடமளித்துவிடுகின்றனர்.

20
நல்ல பழக்கங்களை உருவாக்குவதிலுள்ள குறைபாடு

பழக்கங்கள் மேதமைக்கான அடித்தளத்தை உருவாக்குகின்றன. சதுரங்கத்தில், ஒரு வீரரால் அடிப்படை நகர்த்தல்களைப் பிரக்ஞையின்றி மேற்கொள்ள முடிகின்றபோதுதான், ஆட்டத்தின் அடுத்த நிலையின்மீது அவரால் கவனம் செலுத்த முடியும். மூளையில் ஏற்கனவே பதிவு செய்யப்பட்டுள்ள தகவல்கள், ஆழ்ந்த சிந்தனைக்கான அதிக இடத்தை மனத்தில் திறந்துவிடுகின்றன. இது எந்தவொரு முயற்சியின் விஷயத்திலும் உண்மையாக இருக்கிறது. எளிய மற்றும் அடிப்படை அம்சங்களை நீங்கள் சிந்திக்காமலேயே செயல்படுத்தக்கூடிய அளவுக்கு அவற்றை நீங்கள் சிறப்பாக அறிந்திருக்கும்போது, சிக்கலான அம்சங்கள்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு உங்கள் மனம் தயாராகிவிடுகிறது. இவ்விதத்தில், எதுவொன்றிலும் மேதமை பெறுவதை நோக்கிய தேடலில் பழக்கங்கள்தாம் அத்தேடலின் முதுகெலும்பாக இருக்கின்றன.

ஆனால், பழக்கங்களின் நன்மைகளுக்கு ஒரு விலை கொடுக்கப்பட்டாக வேண்டியிருக்கிறது. துவக்கத்தில், ஒரு பழக்கத்தை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் கடைபிடிக்கும்போது, உங்கள் வேகமும் திறமையும் மேம்படுகின்றன. பிறகு அப்பழக்கம் தன்னிச்சையானதாக ஆகும்போது, பின்னூட்டக்கருத்துக்கு நீங்கள் அவ்வளவு முக்கியத்துவம் கொடுக்க மாட்டீர்கள். எந்த சிந்தனையுமின்றி நீங்கள் அப்பழக்கத்தை வெறுமனே தொடர்ந்து பின்பற்றிக் கொண்டே இருப்பீர்கள். தவறுகளை நீங்கள் கண்டுகொள்ள மாட்டீர்கள். ஒரு பழக்கம் உங்களுக்குத் தன்னிச்சையானதாக ஆனவுடன், அதை இன்னும் அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுத்துவதைப் பற்றி சிந்திப்பதை நீங்கள் நிறுத்திவிடுவீர்கள்.

சிந்திக்காமலேயே விஷயங்களை நம்மால் செய்ய முடியும் என்பது பழக்கங்களின் அனுகூலமாகும். ஆனால், விஷயங்களை ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் செய்ய நீங்கள் பழக்கப்பட்டுவிடும்போது, சிறு தவறுகள்மீது கவனம் செலுத்துவதை நீங்கள் நிறுத்திவிடுகிறீர்கள் என்பது பழக்கங்களின் குறைபாடாகும். உங்கள் அனுபவம் அதிகரித்துக் கொண்டிருப்பதால், நீங்கள் சிறப்புற்றுக் கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் அனுமானிக்கிறீர்கள். ஆனால் யதார்த்தத்தில், நீங்கள் வெறுமனே உங்களுடைய தற்போதைய பழக்கத்திற்கு மேலும் வலுவூட்டிக் கொண்டிருக்கிறீர்களே தவிர, அவற்றை மேம்படுத்திக் கொண்டிருக்கவில்லை. ஒரு திறமையில் மேதமை அடையப்பட்டுவிட்டால், காலப்போக்கில் செயற்திறனில் ஒரு லேசான சரிவு ஏற்படுவதாக ஆராய்ச்சிகள் சுட்டிக்காட்டுகின்றன.

செயற்திறனில் ஏற்படுகின்ற இந்த லேசான சரிவைப் பற்றிப் பொதுவாக அவ்வளவாகக் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை. நீங்கள் உங்கள் பற்களை எவ்வளவு சிறப்பாகத் துலக்குகிறீர்கள், உங்கள் காபியை எவ்வளவு சிறப்பாகத் தயாரிக்கிறீர்கள் போன்றவற்றைத் தொடர்ந்து மேம்படுத்துவதற்கு உங்களுக்கு ஓர் அமைப்புமுறை தேவையில்லை. இப்பழக்கங்களைப் போதுமான அளவு நன்றாகச் செய்தால் அது போதுமானது. அற்ப விஷயங்களில் நீங்கள் உங்கள் ஆற்றலை எவ்வளவு குறைவாகச் செலவிடுகிறீர்களோ, உண்மையிலேயே முக்கியமான விஷயங்களில் அவ்வளவு அதிக ஆற்றலை உங்களால் செலவிட முடியும்.

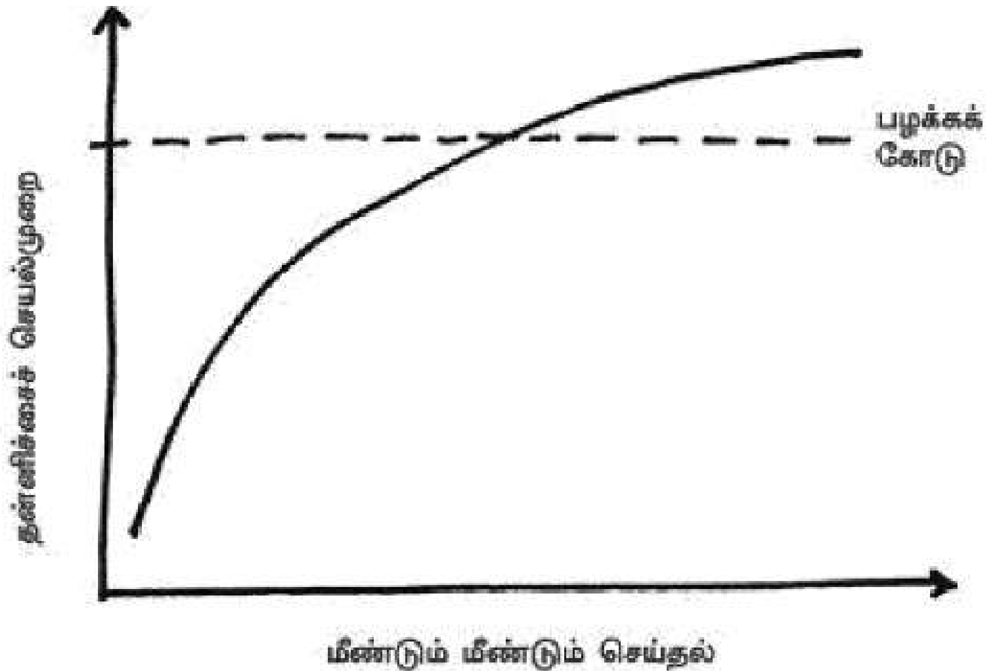
ஆனால், நீங்கள் உங்களுடைய ஆற்றலை உச்சபட்சமாக்கி, மிக உயர்ந்த நிலையில் செயல்பட விரும்பும்போது, அதிக நேர்த்தியான ஓர் அணுகுமுறை

உங்களுக்குத் தேவைப்படுகிறது. பிரக்ஞையுடன்கூடிய சிந்தனையின் தேவையின்றி ஒரே விஷயங்களை மீண்டும் மீண்டும் செய்துவிட்டு, நீங்கள் தனித்துவமானவராக ஆவீர்கள் என்று உங்களால் எதிர்பார்க்க முடியாது. பழக்கங்கள் தேவைதான், ஆனால் மேதமை அடைவதற்கு அவை போதுமானவை அல்ல. தன்னிச்சையான பழக்கங்கள் மற்றும் பிரக்ஞையுடன்கூடிய பயிற்சியின் கூட்டுதான் உங்களுக்குத் தேவை.

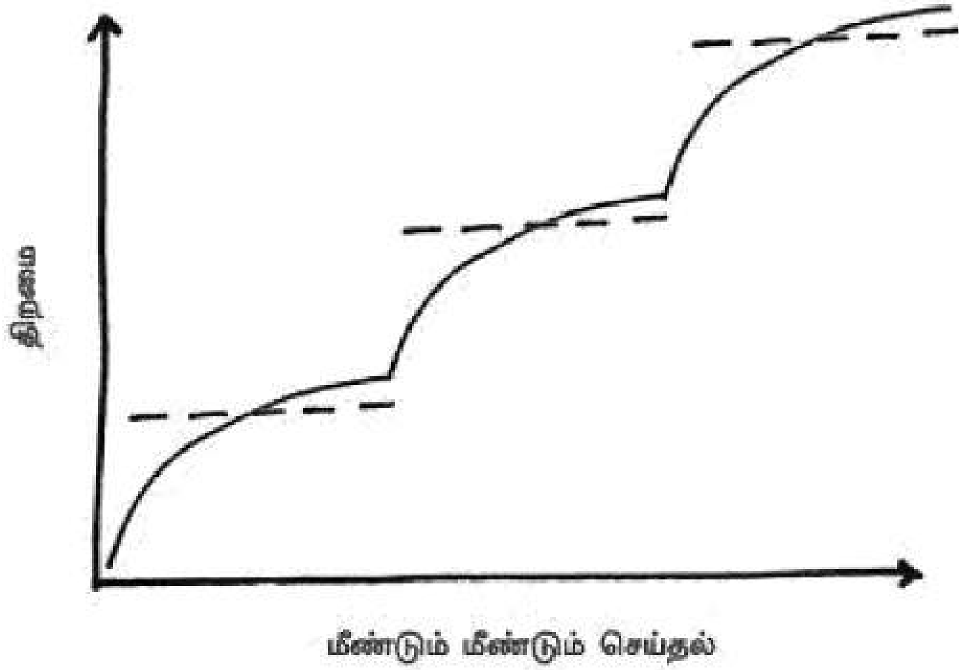
பழக்கங்கள் + பிரக்ஞையுடன்கூடிய பயிற்சி = மேதமை

ஒரு மாபெரும் நபராக ஆவதற்கு, சில குறிப்பிட்டத் திறமைகள் தன்னிச்சையானவையாக ஆக வேண்டியது அவசியம். கூடைப்பந்து விளையாட்டில் சிக்கலான உத்திகளில் மேதமை பெறுவதை நோக்கிப் பயிற்சியில் ஈடுபடுவதற்கு முன்பாக, அவ்விளையாட்டு வீரர்கள், முதலில் அந்தக் கூடைப்பந்தைத் தொடர்ந்து தரையின்மீது தட்டிச் செல்லுவதில் திறமை பெற்றிருக்க வேண்டும். அறுவைச் சிகிச்சை நிபுணர்கள் சிக்கலான அறுவைச் சிகிச்சைகளை மேற்கொள்ளுவதன்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு முன்பாக, முதல் துளையை மீண்டும் மீண்டும் செய்து அதில் நிபுணத்துவம் பெற வேண்டும். நீங்கள் ஒரு பழக்கத்தில் மேதமை பெற்றப் பிறகு, அடுத்தப் பழக்கத்தின்மீது கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

ஒரு பழக்கத்தில் மேதமை பெறுதல்



ஒரு துறையில் மேதமை பெறுதல்



படம் 16: ஒன்றில் மேதமை பெறுவதற்கு, நீங்கள் அதில் ஒவ்வொரு நிலையாக மேம்பட்டு முன்னேறிச் செல்ல வேண்டும். ஒவ்வொரு பழக்கமும் முந்தைய பழக்கத்தின்மீது கட்டியெழுப்பப்படுகிறது.

ஒன்றில் மேதமை பெறுவதற்கு, நீங்கள் அதில் ஒவ்வொரு நிலையாக மேம்பட்டு முன்னேறிச் செல்ல வேண்டும். ஒவ்வொரு பழக்கமும் முந்தைய பழக்கத்தின்மீது கட்டியெழுப்பப்படுகிறது. இரண்டாவது முறை செய்யும்போது பழைய வேலைகள் அதிக சுலபமானவையாக இருக்கின்றன. ஆனால் ஒட்டுமொத்தமாகப் பார்க்கும்போது அவை அப்படி இருப்பதில்லை. ஏனெனில், இப்போது நீங்கள் உங்களுடைய ஆற்றலை அடுத்த சவாலில் முதலீடு செய்கிறீர்கள். ஒவ்வொரு பழக்கமும் உங்களுடைய செயற்திறனின் அடுத்த நிலையைக் கட்டவிழ்க்கின்றன. இது ஒரு முடிவற்றச் சுழற்சியாகும்.

பழக்கங்கள் சக்திவாய்ந்தவையாக இருக்கும்போதிலும், காலப்போக்கில் நீங்கள் எவ்வளவு சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைப் பற்றிப் பிரக்ஞையோடு இருப்பதற்கான ஒரு வழி உங்களுக்குத் தேவை. அப்போதுதான், உங்களால் தொடர்ந்து மெருகேறவும் மேம்படவும் முடியும். நீங்கள் ஒரு திறமையில் மேதமை பெற்றுவிட்டதாக நீங்கள் நினைக்கத் தொடங்குகின்ற கணத்தில்தான், மெத்தனப் போக்கு எனும் பொறிக்குள் சிக்கிக் கொள்ளுவதை நீங்கள் தவிர்த்தாக வேண்டும்.

இதற்கான தீர்வு என்ன? உங்களுடைய செயற்திறனை அலசி ஆராய்ந்து மறுபரிசீலனை செய்வதற்கான ஓர் அமைப்புமுறையை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

ஆய்வும் மறுபரிசீலனையும் அனைத்துப் பழக்கங்களின் நீண்டகால மேம்பாட்டிற்கு உதவுகின்றன. ஏனெனில், நீங்கள் செய்த தவறுகளை அவை

உங்களுடைய பார்வைக்குக் கொண்டுவருகின்றன, மேம்படுவதற்கான வழிகளை அவை உங்களுக்குக் காட்டுகின்றன. மறுபரிசீலனை செய்யாவிட்டால், நாம் சாக்குப்போக்குகளைக் கொடுப்போம், நம்முடைய நடத்தையை நியாயப்படுத்துவோம், நமக்கு நாமே பொய்யுரைத்துக் கொள்ளுவோம். நாம் நேற்றைவிட இன்று அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டோமா இல்லையா என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு நம்மிடம் எந்தச் செயல்முறையும் இல்லை.

அனைத்துத் துறைகளிலும் உச்ச நிலையில் உள்ளவர்கள் பல்வேறு வகையான ஆய்வு மற்றும் மறுபரிசீலனைச் செயல்முறைகளைப் பின்பற்றுகின்றனர். அச்செயல்முறைகள் சிக்கலானவையாக இருக்க வேண்டியதில்லை. உலகின் தலைசிறந்த மராத்தான் ஓட்டக்காரர்களில் ஒருவரான, கென்யாவைச் சேர்ந்த எலியூட் கிப்சோஜ், ஒலிம்பிக்கில் தங்கப் பதக்கம் வென்றவர். அவர் இன்றும்கூடத் தன்னுடைய ஒவ்வொரு பயிற்சிக்குப் பிறகும் குறிப்புகள் எடுத்துக் கொள்ளுகிறார். அக்குறிப்புகளைப் பயன்படுத்தி அன்றைய பயிற்சியை அவர் மறுபரிசீலனை செய்கிறார், மேம்பட வாய்ப்புள்ள பகுதிகளை அவர் தேடுகிறார். அதேபோல, நீச்சலில் தங்கப் பதக்கம் வென்றுள்ள கேட்டி லெடெக்கி தன்னுடைய ஆரோக்கியத்தைப் பற்றி 1-10 என்ற அளவீட்டில் குறிப்பெடுத்துக் கொள்ளுகிறார். அவர் உட்கொள்ளும் ஊட்டச்சத்தின் அளவையும், அவர் எவ்வளவு நன்றாக உறங்கினார் என்பதையும் பற்றிய குறிப்புகளும் அதில் அடங்கும். மற்ற நீச்சல் வீரர்கள் பதிவு செய்துள்ள நேரத்தையும் அவர் தன்னுடைய குறிப்பேட்டில் பதிவு செய்து கொள்ளுகிறார். அந்த வாரத்தின் முடிவில், அவருடைய பயிற்றுவிப்பாளர் அவரோடு அந்தக் குறிப்புகளை ஆய்வு செய்து, தன்னுடைய கருத்துக்களை அவரிடம் பகிர்ந்து கொள்ளுகிறார்.

இவ்வாறு செய்வது தடகள வீரர்கள் மட்டுமல்ல. இரவுநேர விடுதிகளில் நகைச்சுவை நேரத்தில் பங்கு கொண்டு நகைச்சுவையான விஷயங்களைப் பேசிப் பார்வையாளர்களை மகிழ்விக்கின்ற கிறிஸ் ராக் போன்ற நகைச்சுவையாளர்கள்கூட மேடைக்கு வரும்போது தங்களுடன் ஒரு குறிப்பேட்டை எடுத்து வருகின்றனர். தன்னுடைய பேச்சின் எந்த அம்சங்கள் மிகுந்த வரவேற்பைப் பெற்றன, எங்கே திருத்தங்கள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும் போன்றவற்றை அவர் அதில் குறிப்பெடுத்துக் கொள்ளுகிறார். இதை அவர் தன்னுடைய பிற நிகழ்ச்சிகளில் பயன்படுத்திப் பெரும் வெற்றியைப் பெறுகிறார்.

எனக்குத் தெரிந்த பல உயரதிகாரிகளும் முதலீட்டாளர்களும் ஒவ்வொரு வாரமும் தாங்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற முக்கியத் தீர்மானங்களை ஒரு டைரியில் பதிவு செய்து கொள்ளுகின்றனர். தாங்கள் ஏன் அத்தீர்மானங்களை மேற்கொண்டோம், தாங்கள் அவற்றிலிருந்து என்ன விளைவுகளை எதிர்பார்க்கிறோம் போன்றவற்றையும் அவர்கள் எழுதிக் கொள்ளுகின்றனர். பிறகு, ஒவ்வொரு மாதத்தின் முடிவிலும் அல்லது ஒவ்வோர் ஆண்டின் முடிவிலும், தாங்கள் எங்கே சரியான தேர்ந்தெடுப்புகளை மேற்கொண்டோம், எங்கே தவறு செய்தோம் என்பதை அவர்கள் மறுபரிசீலனை செய்கின்றனர்.

மேம்பாடு என்பது வெறுமனே பழக்கங்களைக் கற்றுக் கொள்ளுவதைப் பற்றியது அல்ல, அது அவற்றை மெருகேற்றுவதைப் பற்றியதும்கூட. ஆய்வும் மறுபரிசீலனையும், நீங்கள் உங்களுடைய நேரத்தைச் சரியான விஷயங்கள்மீது பயன்படுத்துவதையும், தேவைப்படும்போது திருத்தங்களை மேற்கொள்ளுவதையும் உறுதி செய்கின்றன. ஒரு பழக்கம் உங்களுக்கு முற்றிலும் பயனற்றதாக ஆகும்வரை அதைப் பயிற்சி செய்வதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை.

தனிப்பட்ட முறையில், நான் என்னுடைய செயற்திறனை ஆய்வு செய்வதற்கும் மறுபரிசீலனை செய்வதற்கும் இரண்டு முக்கிய வழிகளைப் பயன்படுத்துகிறேன். ஒவ்வொரு டிசம்பர் மாதமும், அந்த ஆண்டுக்கான என்னுடைய செயற்திறனை நான் ஆய்வு செய்கிறேன். நான் எத்தனைக் கட்டுரைகளை வெளியிட்டேன், எத்தனை மணிநேரம் உடற்பயிற்சி செய்தேன், எத்தனைப் புதிய இடங்களுக்குச் சென்று வந்தேன் போன்றவற்றைக் கணக்கிடுவதன் மூலம் அந்த ஆண்டுக்கான என்னுடைய பழக்கங்களை நான் மதிப்பிடுகிறேன். பிறகு, நான் எவ்வளவு தூரம் முன்னேறியிருக்கிறேன் (அல்லது பின்தங்கியிருக்கிறேன்) என்பதைப் பின்வரும் மூன்று கேள்விகளுக்கு விடையளிப்பதன் மூலம் நான் மதிப்பிடுகிறேன்:

1. இந்த ஆண்டு எது எனக்கு நல்லவிதமாக அமைந்தது?
2. இந்த ஆண்டு எது எனக்கு அவ்வளவு சரியாக அமையவில்லை?
3. நான் என்ன கற்றுக் கொண்டேன்?

ஆறு மாதங்களுக்குப் பிறகு கோடைக்காலம் தலைதூக்கும்போது, நான் இன்னோர் அறிக்கையைத் தயாரிக்கிறேன். என்னை நானே நேர்மையாக அதில் மதிப்பிடுகிறேன். எல்லோரையும்போல நானும் ஏராளமான தவறுகளைச் செய்கிறேன். இந்த அறிக்கை, நான் எங்கே தவறு செய்தேன் என்பதை நான் உணர்ந்து கொள்ள எனக்கு உதவுவதோடு, மீண்டும் சரியான பாதைக்குத் திரும்பி வர என்னை ஊக்குவிக்கிறது. என்னுடைய மைய விழுமியங்களை ஆய்வு செய்வதற்கான ஒரு நேரமாக அதை நான் பயன்படுத்திக் கொள்ளுகிறேன். நான் அந்த விழுமியங்களின்படி வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறேனா என்பதை நான் ஆய்வு செய்கிறேன். அச்சமயத்தில்தான் நான் என்னுடைய அடையாளத்தைப் பற்றி நினைத்துப் பார்க்கிறேன், நான் எத்தகைய நபராக ஆக விரும்புகிறேனோ அத்தகைய ஒருவராக ஆவதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று சிந்திக்கிறேன்.

என்னுடைய இந்த வருடாந்திர அறிக்கை மூன்று கேள்விகளுக்கு விடையளிக்கிறது:

1. என்னுடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கையையும் தொழில்வாழ்க்கையையும் பின்னாலிருந்து இயக்குகின்ற மைய விழுமியங்கள் எவை?
2. நான் இக்கணத்தில் நாணயத்தோடு வாழ்ந்து கொண்டும் வேலை செய்து கொண்டும் இருக்கிறேனா?
3. எதிர்காலத்தில் நான் எவ்வாறு ஓர் உயர்ந்த தரத்தை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுவது?

இந்த இரண்டு அறிக்கைகளையும் தயாரிப்பதற்கு அதிக நேரம் ஆவதில்லை. ஆண்டொன்றுக்கு ஒருசில மணிநேரம் மட்டுமே தேவை. ஆனால் அந்த ஒருசில மணிநேரம் என்னுடைய மேம்பாட்டிற்கு மிகவும் இன்றியமையாதவை. நான் அவ்வளவு உன்னிப்பாக கவனம் செலுத்தாமல் இருக்கும்போது நிகழுகின்ற படிப்படியான சரிவை அவை தடுக்கின்றன. நான் விரும்புகின்ற அடையாளத்தைப் பற்றி நினைத்துப் பார்ப்பதற்கும், என்னுடைய பழக்கங்கள் எப்படி அந்த அடையாளம் மெய்யாவதற்கு எனக்கு உதவுகின்றன என்பதைப் பற்றி சிந்தித்துப் பார்ப்பதற்கும் அவை எனக்கு உதவுகின்றன. நான் எப்போது என்னுடைய பழக்கங்களை அடுத்த நிலைக்கு எடுத்துச் செல்ல வேண்டும், எப்போது புதிய சவால்களை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும், எப்போது சற்று நிதானித்து மீண்டும்

அடிப்படைகள்மீது கவனம் செலுத்த வேண்டும் ஆகியவற்றை அவை எனக்குச் சுட்டிக்காட்டுகின்றன.

இவ்வாறு அசைபோட்டுப் பார்ப்பது ஒரு விதமான கண்ணோட்டத்தையும் கொண்டுவருகிறது. தினசரிப் பழக்கங்கள் ஒன்றோடொன்று கூட்டு சேரும் விதத்தில் அவை சக்திவாய்ந்த பழக்கங்களாக ஆகின்றன. ஆனால் உங்களுடைய தினசரித் தேர்ந்தெடுப்புகள் குறித்து நீங்கள் அளவுக்கதிகமாகக் கவலைப்படுவது, கண்ணாடியிலிருந்து ஓரங்குலம் தள்ளி நின்று உங்களைப் பார்ப்பதைப் போன்றதாகும். கண்ணாடியில் தெரியும் உருவம் கச்சிதமானதாக இருக்காது. எனவே, குறைகள்தான் உங்களுக்குத் தெரியும். இறுதி நோக்கத்தை நீங்கள் தவறவிட்டுவிடுகிறீர்கள். அளவுக்கதிகமான பின்னூட்டத்தகவல் உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகிறது. இதற்கு நேர்மாறாக, உங்களுடைய பழக்கங்களை ஒருபோதும் மறுபரிசீலனை செய்யாமல் இருப்பது, கண்ணாடியில் ஒருபோதும் உங்களைப் பார்க்காமல் இருப்பதைப் போன்றதாகும். எளிதில் சரி செய்யப்படக்கூடிய குறைகள் உங்களுக்குத் தெரிய வராது. இங்கு மிகக் குறைவான பின்னூட்டத்தகவல்களே உங்களுக்குக் கிடைக்கின்றன. உங்களுடைய பழக்கங்களை ஒரு குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளியில் மறுபரிசீலனை செய்வது ஒரு சரியான தூரத்திலிருந்து கண்ணாடியில் உங்களைப் பார்ப்பதைப் போன்றது. இறுதி நோக்கத்தின்மீதான கவனத்தைச் சிதறவிடாமலேயே, நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய முக்கியமான மாற்றங்களை உங்களால் பார்க்க முடியும். நீங்கள் ஒட்டுமொத்த மலைத் தொடர்ச்சியைப் பார்க்க விரும்புகிறீர்களே அன்றி, ஒவ்வொரு குன்றையும் ஒவ்வொரு பள்ளத்தாக்கையும் அல்ல.

இறுதியாக, ஆய்வும் மறுபரிசீலனையும் நடத்தை மாற்றத்தின் மிக முக்கியமான அம்சங்களில் ஒன்றான ‘அடையாளம்’ பற்றி நினைத்துப் பார்ப்பதற்கான ஒரு கச்சிதமான நேரத்தை வழங்குகின்றன.

உங்களைப் பின்னால் இழுத்துப் பிடிக்கின்ற நம்பிக்கைகளை உடைத்தெறிவது எப்படி

துவக்கத்தில், ஒரு பழக்கத்தை மீண்டும் மீண்டும் கடைபிடிப்பது நீங்கள் விரும்புகின்ற அடையாளத்திற்கான ஆதாரத்தைத் திரட்ட இன்றியமையாததாக இருக்கிறது. நீங்கள் அப்புதிய அடையாளத்தின்மீது உங்கள் கவனத்தைக் குவிக்கும்போது, உங்களுடைய அதே பழைய நம்பிக்கைகள், நீங்கள் அடுத்த நிலைக்கு வளருவதிலிருந்து உங்களைப் பின்னுக்கு இழுத்துப் பிடிக்கக்கூடும். உங்கள் அடையாளம் உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படும்போது, அது ஒரு விதமான ‘கர்வத்தை’ உருவாக்குகிறது. நீங்கள் உங்களுடைய பலவீனங்களை மறுப்பதற்கு அது உங்களை ஊக்குவிப்பதோடு, நீங்கள் உண்மையிலேயே வளருவதிலிருந்தும் உங்களைத் தடுக்கிறது. பழக்கங்களை உருவாக்குவதிலுள்ள மிகப் பெரிய குறைபாடுகளில் ஒன்று இது.

ஒரு யோசனை நமக்கு எவ்வளவு அதிகப் புனிதமானதாக இருக்கிறதோ, அது அவ்வளவு அதிக ஆழமாக நம்முடைய அடையாளத்தோடு பிணைக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே, அதற்கு எதிரான விமர்சனத்தை நாம் அவ்வளவு அதிக வலிமையாக எதிர்ப்போம், அந்த யோசனையை அவ்வளவு அதிக வலிமையாக நாம் பாதுகாப்போம். இதை நீங்கள் ஒவ்வொரு துறையிலும் பார்க்கலாம்: புதுமையான கற்பித்தல் வழிமுறைகளை உதாசீனப்படுத்திவிட்டு, தன்னுடைய பழைய வழிகளை மட்டுமே பயன்படுத்துகின்ற ஆசிரியர். எல்லாம் ‘தன் சொந்த வழியில்’ மட்டுமே

செய்யப்பட வேண்டும் என்று வலியுறுத்துகின்ற பழமைவாத மேலாளர். தன்னைவிடக் குறைவான அனுபவம் வாய்ந்த தன்னுடைய சகாக்களின் யோசனைகளை நிராகரிக்கின்ற அறுவைச் சிகிச்சையாளர். நாம் நம்முடைய அடையாளத்தை எவ்வளவு அதிக இறுக்கமாகப் பற்றிக் கொண்டிருக்கிறோமோ, நாம் அதைத் தாண்டி வளருவது அவ்வளவு அதிகக் கடினமானதாக ஆகிறது.

உங்களுடைய அடையாளத்தின் எந்தவொரு தனி அம்சமும் உங்களுடைய அடையாளத்தின் பெரும்பகுதியை ஆக்கிரமித்துக் கொள்ளாமல் பார்த்துக் கொள்ளுவது இதற்கான ஒரு தீர்வாகும். தனியொரு நம்பிக்கை உங்களை வரையறுக்க எவ்வளவு அதிகமாக நீங்கள் அனுமதிக்கிறீர்களோ, வாழ்க்கை உங்களுக்கு சவால்விடும்போது அதற்கு ஏற்ப உங்களைப் பொருத்திக் கொள்ளுவதற்கான திறன் உங்களிடம் அவ்வளவு குறைவாக இருக்கும். உங்கள் நிறுவனத்தின் ஒரு கூட்டாளியாக இருப்பதில் நீங்கள் உங்கள் அடையாளம் முழுவதையும் பிணைத்தீர்கள் என்றால், நீங்கள் ஒரு கூட்டாளியாக இல்லாமல் போகும்போது அது உங்கள் வாழ்வை நாசமாக்கிவிடும். நீங்கள் ஒரு சைவக்காரராக இருந்து, ஏதோ ஓர் உடற்பிரச்சனையால் உங்களுடைய உணவுமுறையை மாற்ற நேரிட்டால், உங்களிடம் ஓர் அடையாளப் பிரச்சனை உருவாகும். நீங்கள் ஓர் அடையாளத்தை மிக இறுக்கமாகப் பற்றிக் கொண்டிருக்கும்போது, நீங்கள் பலவீனமடைகிறீர்கள். அந்த அடையாளத்தை நீங்கள் இழக்கும்போது, உங்களையே நீங்கள் இழந்துவிடுகிறீர்கள்.

நான் பதின்பருவத்தினனாக இருந்தபோது, ஒரு விளையாட்டு வீரனாக இருப்பது என்னுடைய அடையாளத்தின் ஒரு பெரும் பகுதியாக இருந்தது. என்னுடைய பேஸ்பால் வாழ்க்கை முடிவுக்கு வந்த பிறகு, என்னை நான் அடையாளம் காணப் போராடினேன். உங்களை ஒரே ஒரு வழியில் வரையறுக்க உங்கள் வாழ்நாள் முழுவதையும் நீங்கள் கழித்திருக்கும் நிலையில் அது காணாமல் போகும்போது, இப்போது நீங்கள் யார்?

முன்னாள் ராணுவ வீரர்களுக்கும் முன்னாள் தொழிலதிபர்களுக்கும் இதே உணர்வுதான் ஏற்படுகிறது. "நான் ஒரு மாபெரும் வீரன்," என்பது போன்ற ஒரு நம்பிக்கையில் உங்களுடைய அடையாளம் கட்டுண்டு கிடக்கும்போது, உங்களுடைய ராணுவக் காலம் முடிவடையும்போது என்ன நிகழுகிறது? பல தொழிலதிபர்களைப் பொருத்தவரை, "நான் என் நிறுவனத்தின் தலைவர்," என்பது அவர்களுடைய அடையாளமாக இருக்கிறது. நீங்கள் விழித்திருக்கின்ற ஒவ்வொரு கணமும் நீங்கள் உங்களுடைய வியாபாரத்திலேயே மூழ்கிக் கிடந்தால், நீங்கள் உங்களுடைய நிறுவனத்தை விற்றப் பிறகு எத்தகைய உணர்வைக் கொண்டிருப்பீர்கள்?

இத்தகைய அடையாள இழப்புகளை ஈடுகட்டுவதற்கான ஒரே வழி, உங்களுடைய குறிப்பிட்டப் பாத்திரம் மாறினாலும்கூட உங்களுடைய அடையாளத்தின் முக்கியமான அம்சங்களை நீங்கள் தக்கவைத்துக் கொள்ளக்கூடிய விதத்தில் உங்களை மறுவரையறை செய்வதுதான்.

- "நான் ஒரு விளையாட்டு வீரன்," என்பது, "வலிமையான மனத்தைக் கொண்டுள்ள, உடல்ரீதியான ஒரு சவாலை விரும்புகின்ற ஒருவன் நான்," என்று மாறுகிறது.
- "நான் ஒரு மாபெரும் வீரன்," என்பது, "ஒழுங்கும் நம்பகத்தன்மையும் கொண்ட ஒருவன் நான். நான் ஒரு குழுவில் இணைந்து பணியாற்றுவதில்

திறமை படைத்தவன்," என்று மாறுகிறது.

- "நான் ஒரு நிறுவனத் தலைவர்," என்பது, "விஷயங்களை உருவாக்குகின்றவர் நான்," என்று மாறுகிறது.

ஓர் அடையாளத்தை நீங்கள் சரியாகத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, அது நெகிழ்வுத்தன்மையைக் கொண்டிருக்கும், ஆனால் நொறுங்கிவிடாது. தண்ணீர் எப்படி ஒரு தடையைச் சுற்றிப் பாய்ந்து செல்லுகிறதோ, அதேபோல, உங்களுடைய அடையாளம் உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படுவதற்கு பதிலாக, மாறுகின்ற சூழல்களுக்கு ஏற்ப வேலை செய்கிறது.

பழக்கங்கள் ஏராளமான நன்மைகளைக் கொடுக்கின்றன, ஆனால் நம்மைச் சுற்றிலும் உலகம் மாறிக் கொண்டிருக்கும்போதுகூட அவை நம்மை முந்தைய சிந்தனைமுறைக்குள்ளும் செயல்பாட்டுமுறைக்குள்ளும் பூட்டி வைத்துவிடக்கூடும். எல்லாமே நிரந்தமற்றது. வாழ்க்கையும் தொடர்ந்து மாறிக் கொண்டே இருக்கிறது. எனவே, உங்களுடைய பழைய பழக்கங்களும் நம்பிக்கைகளும் உங்களுக்கு இன்னும் நன்மை பயத்துக் கொண்டிருக்கின்றனவா என்பதைக் குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளிகளில் நீங்கள் பரிசோதித்தாக வேண்டும்.

சுயவிழிப்புணர்வு இல்லாமை என்பது நஞ்சு. ஆய்வும் மறுபரிசீலனையும் அதற்கான முறிமருந்து.

ரத்தினச்சுருக்கமாக

- விஷயங்களை நாம் சிந்திக்காமல் செய்கிறோம் என்பது பழக்கங்களின் அனுகூலமாகும். ஆனால், சிறு தவறுகள்மீது கவனம் செலுத்துவதை நாம் நிறுத்திவிடுவது பழக்கங்களின் குறைபாடாகும்.
- பழக்கங்கள் + பிரக்ஞையுடன்கூடிய பயிற்சி = மேதமை
- ஆய்வும் மறுபரிசீலனையும் காலப்போக்கில் நீங்கள் உங்களுடைய செயற்திறன் குறித்துப் பிரக்ஞையோடு இருக்க உங்களுக்கு உதவுகின்ற ஒரு செயல்முறையாகும்.
- நாம் ஓர் அடையாளத்தை எவ்வளவு அதிக இறுக்கமாகப் பற்றிக் கொண்டிருக்கிறோமோ, அதைத் தாண்டி வளருவது நமக்கு அவ்வளவு அதிகக் கடினமானதாக ஆகிறது.

முடிவுரை: நிரந்தரமாக நீடிக்கின்ற விளைவுகளின் ரகசியம்

'சொரைட்டீஸ் பேரடாக்ஸ்' என்ற பண்டைய கிரேக்க நீதிக் கதை ஒன்று இருக்கிறது. ஒரு சிறு நடவடிக்கை போதுமான முறை மேற்கொள்ளப்படும்போது ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கத்தைப் பற்றி அது பேசுகிறது. அக்கதையில் இவ்வாறு கூறப்படுகிறது: "ஒரே ஒரு நாணயத்தால் ஒருவரைப் பணக்காரராக ஆக்கவிட முடியுமா? நீங்கள் ஒருவரிடம் பத்து நாணயங்களைக் கொடுத்துவிட்டு, அவர் பணக்காரராக ஆகிவிட்டதாக நீங்கள் கூற மாட்டீர்கள், இல்லையா? ஆனால் நீங்கள் இன்னொரு நாணயத்தை அவருக்குக் கொடுத்தால்? பிறகு இன்னொன்றைக் கொடுத்தால்? இன்னுமொன்று? ஏதோ ஒரு கட்டத்தில், அந்த ஒரு நாணயம்தான் அவரைப் பணக்காரராக ஆக்கியது என்று நீங்கள் ஒப்புக் கொண்டாக வேண்டியிருக்கும்."

சின்னஞ்சிறு பழக்கங்களுக்கும் நாம் இதைக் கூறலாம். ஒரு சிறு மாற்றத்தால் உங்கள் வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்ற முடியுமா? முடியும் என்று நீங்கள் கூறுவதற்கான சாத்தியக்கூறு குறைவுதான். ஆனால், நீங்கள் இன்னொரு சிறு மாற்றத்தை ஏற்படுத்தினால்? பிறகு இன்னொன்றை ஏற்படுத்தினால்? இன்னொன்று? ஏதோ ஒரு கட்டத்தில், அந்த ஒரு சிறு மாற்றம்தான் உங்கள் வாழ்க்கையைப் பரிபூரணமாக மாற்றியது என்பதை நீங்கள் ஒப்புக் கொண்டாக வேண்டியிருக்கும்.

துவக்கத்தில், சிறுசிறு மேம்பாடுகள் அர்த்தமற்றவைபோலத் தோன்றக்கூடும். எப்படி ஒரே ஒரு நாணயத்தால் உங்களைப் பணக்காரராக ஆக்க முடியாதோ, அதேபோல, ஒரு நிமிடம் தியானம் செய்வது, ஒரு பக்கம் படிப்பது போன்ற ஒரே ஒரு நேர்மறை மாற்றத்தால் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த முடியாது.

ஆனால், நீங்கள் தொடர்ந்து சிறு மாற்றங்களை அடுத்தடுத்துச் செய்யும்போது, மெல்ல மெல்ல, வாழ்வின் தராசு நகரத் தொடங்குகிறது. ஒவ்வொரு மேம்பாடும் அந்தத் தராசின் நேர்மறையான பக்கத்தில் ஒரு மண்துகளைச் சேர்ப்பதைப் போன்றதாகும். தராசு முள் மெதுவாக உங்களுக்கு சாதகமாகத் திரும்பத் தொடங்கும். நீங்கள் தொடர்ந்து மேம்படும்போது, ஒரு கட்டத்தில், அச்சிறு மாற்றங்கள் அனைத்தும் சேர்ந்து ஒரு மிகப் பெரிய மாற்றத்தைத் தோற்றுவிக்கும் நிலையை நீங்கள் எட்டுகிறீர்கள். திடீரென்று, நல்ல பழக்கங்களைத் தொடர்ந்து கடைபிடிப்பது அதிக சுலபமானதாக ஆகிறது. விஷயங்கள் உங்களுக்கு சாதகமாக நடைபெறத் தொடங்குகின்றன. சிறுசிறு மேம்பாடுகளை அர்ப்பணிப்போடும் விடாமுயற்சியோடும் தொடர்ந்து மேற்கொள்ளுவதுதான் முன்னேற்றத்திற்கான ஒரே வழி என்பதை இப்புத்தகத்தில் இடம்பெற்றுள்ள பலருடைய கதைகள் நமக்கு எடுத்துக்காட்டுகின்றன.

வெற்றி என்பது அடையப்பட வேண்டிய ஓர் இலக்கோ அல்லது கடக்கப்பட வேண்டிய ஓர் எல்லைக் கோடோ அல்ல. மேம்படுவதற்கான ஓர் அமைப்புமுறை அது. மெருகேறுவதற்கான முடிவற்ற ஒரு செயல்முறை அது. முதலாவது அத்தியாயத்தில் நான் கூறியுள்ள ஒரு விஷயத்தை நான் மீண்டும் உங்களுக்கு நினைவுபடுத்த விரும்புகிறேன்: "உங்களுடைய பழக்கங்களை மாற்றிக் கொள்ளுவது உங்களுக்குக் கடினமானதாக இருந்தால், பிரச்சனை நீங்களல்ல என்பதை நீங்கள் உணர்ந்திடுங்கள். இங்கு உங்கள் அமைப்புமுறைதான் பிரச்சனையே. பழைய பழக்கங்கள் மீண்டும் மீண்டும் தலைதூக்குவதற்குக்

காரணம் நீங்கள் மாற விரும்பவில்லை என்பது அல்ல. மாறாக, மாற்றத்திற்கு நீங்கள் பயன்படுத்துகின்ற அமைப்புமுறை தவறாக இருப்பதுதான் அதற்குக் காரணம்."

ஆனால், நடத்தை மாற்றத்தின் நான்கு விதிகளை இப்போது நீங்கள் அறிந்து கொண்டுள்ள நிலையில், சிறப்பான அமைப்புமுறைகளை உருவாக்கி உங்களுடைய பழக்கங்களை சிறப்பாக வடிவமைப்பதற்கான கருவிகளும் உத்திகளும் இப்போது உங்களிடம் இருக்கின்றன. சில சமயங்களில், ஒரு பழக்கத்தை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுவது கடினமானதாக இருக்கும். அதை நீங்கள் வெளிப்படையானதாக ஆக்க வேண்டும். சில சமயங்களில், அப்பழக்கத்தைத் துவக்க உங்களுக்குப் பிடிக்காமல் போகலாம். அப்போது அதை நீங்கள் வசீகரமானதாக ஆக்க வேண்டும். பல சமயங்களில், ஒரு பழக்கம் மிகக் கடினமானதாக இருப்பதை நீங்கள் காணுவீர்கள். அப்போது அதை நீங்கள் சுலபமானதாக ஆக்க வேண்டும். வேறு சில சமயங்களில், அப்பழக்கத்தைத் தொடருவதற்கான ஊக்கம் உங்களுக்கு இல்லாமல் போகலாம். அப்போது அப்பழக்கம் உங்களுக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கும்படி மாற்றியமையுங்கள்.

செயலில் இறங்குவது இங்கு சுலபமானதாக இருக்கிறது		செயலில் இறங்குவது இங்கு கடினமானதாக இருக்கிறது
வெளிப்படையானது	....	பார்வைக்குப் புலப்படாதது
வசீகரமானது	....	வசீகரமற்றது
சுலபமானது	....	கடினமானது
மனநிறைவளிப்பது	....	மனநிறைவளிக்காதது

மேற்கூறப்பட்டுள்ள பிரிவில், நீங்கள் உங்களுடைய நல்ல பழக்கங்களை இடது பக்கத்தை நோக்கித் தள்ள வேண்டும், மோசமான பழக்கங்களை வலது பக்கத்தை நோக்கித் தள்ள வேண்டும்.

இது ஒரு தொடர்ச்சியான செயல்முறை. இங்கு எல்லைக்கோடு எதுவும் இல்லை. நிரந்தரமான தீர்வு எதுவும் இல்லை. நீங்கள் எதில் மேம்பட விரும்பினாலும் சரி, நடத்தை மாற்றத்தின் நான்கு விதிகளைப் பயன்படுத்தி மேன்மேலும் சிறப்புற்றுக் கொண்டே இருங்கள்.

மேம்படுவதை நிறுத்தாமல் இருப்பதுதான் நிரந்தரமாக நீடிக்கின்ற விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான ரகசியமாகும். நீங்கள் உங்கள் முயற்சியைக் கைவிடாவிட்டால் உங்களால் என்னவெல்லாம் சாதிக்க முடியும் என்பதை நீங்கள் அறிந்தால் அது உங்களுக்கு மலைப்பை ஏற்படுத்தும். வேலை செய்வதை நீங்கள் நிறுத்தாவிட்டால், நீங்கள் ஓர் அற்புதமான தொழிலைக் கட்டியெழுப்புவீர்கள்.

உடற்பயிற்சி செய்வதை நீங்கள் நிறுத்தாவிட்டால், ஓர் அற்புதமான உடலை நீங்கள் பெறுவீர்கள். கற்பதை நீங்கள் நிறுத்தாவிட்டால், குறிப்பிடத்தக்க அறிவு கைவரப் பெறுவீர்கள். சேமிப்பதை நீங்கள் நிறுத்தாவிட்டால், அளப்பரிய செல்வத்தை நீங்கள் சம்பாதிப்பீர்கள். அக்கறை செலுத்துவதை நீங்கள் நிறுத்தாவிட்டால், அற்புதமான நட்புறவுகளை நீங்கள் வளர்த்தெடுப்பீர்கள். சிறு பழக்கங்கள் அனைத்தும் கூட்டு சேர்ந்து ஒரு பெரிய வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

சின்னஞ்சிறு பழக்கங்களின் சக்தி அது. கடுகளவு மாற்றங்கள். கற்பனைக்கெட்டா விளைவுகள்.

பின்னிணைப்பு

அடுத்து நீங்கள் என்ன படிக்க வேண்டும்?

இப்புத்தகத்தைப் படிக்க நேரம் ஒதுக்கியதற்கு நன்றி. என்னுடைய பணியை உங்களோடு பகிர்ந்து கொள்ளுவதில் எனக்கு மட்டற்ற மகிழ்ச்சி. அடுத்து எதைப் படிப்பது என்று நீங்கள் யோசித்துக் கொண்டிருந்தால், நாங்கள் உங்களுக்கு ஒன்றைப் பரிந்துரைக்க விரும்புகிறேன்.

உங்களுக்கு இப்புத்தகம் பிடித்திருந்தால், என்னுடைய பிற படைப்புகளும் உங்களுக்குப் பிடிக்கக்கூடும். என்னுடைய சமீபத்தியக் கட்டுரைகளை என்னுடைய வாராந்திரச் செய்திமடலில் நான் அனுப்புகிறேன். என்னுடைய வாசகர்களுக்கு என்னுடைய புதிய புத்தகங்களைப் பற்றியும் நான் தகவல் அனுப்புகிறேன். இறுதியாக, என்னுடைய சொந்தப் படைப்புகளோடு கூடவே, எனக்குப் பிடித்தமான பிற நூலாசிரியர்களுடைய நூல்களைப் பற்றிய ஒரு பட்டியலையும் நான் என் வாசகர்களுக்கு அனுப்பி வைக்கிறேன்.

நீங்கள் பின்வரும் வலைத்தளத்தில் உங்களுடைய பெயரைப் பதிவு செய்து என்னுடைய மின்னஞ்சல்களைப் பெறத் தொடங்கலாம்:

atomichabits.com/newsletter

நான்கு விதிகளிலிருந்து சிறு படிப்பினைகள்

மனித நடத்தைக்கான நான்கு அம்ச மாதிரி ஒன்றை இப்புத்தகத்தில் நான் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளேன்: அறிகுறி, தீவிர நாட்டம், செயல்விடை மற்றும் வெகுமதி. இந்தக் கட்டமைப்பு, நீங்கள் புதிய பழக்கங்களை எப்படி உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும் என்பதைக் கற்றுக் கொடுப்பதோடு மட்டுமல்லாமல், மனித நடத்தையைப் பற்றிய சுவாரசியமான உள்நோக்குகள் சிலவற்றையும் வெளிப்படுத்துகிறது.

பிரச்சனை நிலை		தீர்வு நிலை	
1. அறிகுறி	2. தீவிர நாட்டம்	3. செயல்விடை	4. வெகுமதி

இப்புத்தகத்தின் இப்பகுதியில், முன்பு சொல்லப்பட்ட 'மாதிரி' உறுதிப்படுத்துகின்ற சில படிப்பினைகளை நான் தொகுத்துக் கொடுத்திருக்கிறேன். மனித நடத்தையை விவரிக்கும்போது இந்தக் கட்டமைப்பு எவ்வளவு பயனுள்ளதாகவும் எவ்வளவு பரந்த வீச்சுக் கொண்டதாகவும் இருக்கிறது என்பதைத் தெளிவுபடுத்துவதுதான் இந்த எடுத்துக்காட்டுகளின் நோக்கமாகும். இந்த மாதிரியை நீங்கள் புரிந்து கொண்டுவிட்டால், இதற்கான எடுத்துக்காட்டுகளை எல்லா இடங்களிலும் நீங்கள் காணுவீர்கள்.

ஆசைக்கு முன்பாக விழிப்புணர்வு வருகிறது. ஓர் அறிகுறிக்கு நீங்கள் ஓர் அர்த்தத்தைக் கொடுக்கும்போது ஒரு தீவிர நாட்டம் உருவாக்கப்படுகிறது. உங்களுடைய தற்போதைய சூழ்நிலையை விவரிப்பதற்கு உங்கள் மூளை ஓர் உணர்ச்சியையோ அல்லது ஓர் உணர்வையோ உருவாக்குகிறது. அப்படியானால், நீங்கள் ஒரு வாய்ப்பைக் கண்டுகொண்ட பிறகுதான் ஓர் ஆசை ஏற்பட முடியும்.

மகிழ்ச்சி என்பது ஆசை இல்லாத ஒரு நிலையே. நீங்கள் ஓர் அறிகுறியை கவனித்திருந்து, ஆனால் உங்களுடைய நிலையை நீங்கள் மாற்றிக் கொள்ள விரும்பவில்லை என்றால், உங்களுடைய தற்போதைய சூழல் குறித்து நீங்கள் திருப்தியாக இருக்கிறீர்கள் என்று பொருள். மகிழ்ச்சி என்பது இன்பத்தை அடைவதைப் பற்றியது அல்ல, மாறாக, ஆழ்விருப்பம் இல்லாததைப் பற்றியதே. வித்தியாசமான ஓர் உணர்வை அனுபவிக்க வேண்டும் என்ற தூண்டுதல் உங்களுக்கு எழாதபோது மகிழ்ச்சி வருகிறது. நீங்கள் உங்களுடைய தற்போதைய நிலையை மாற்றிக் கொள்ள விரும்பாத ஒரு நிலைதான் மகிழ்ச்சி நிலையாகும்.

ஆனால், மகிழ்ச்சி என்பது தற்காலிகமானது. ஏனெனில், ஒரு புதிய ஆசை உடனே வந்துவிடுகிறது. மகிழ்ச்சி என்பது ஓர் ஆசை நிறைவேற்றப்படுவதற்கும் இன்னொரு புதிய ஆசை உருவாவதற்கும் இடைப்பட்ட இடைவெளியே. அதேபோல, துன்பம் என்பது நிலையில் ஒரு மாற்றம் வேண்டும் என்ற விருப்பத்திற்கும் அந்த விருப்பத்தை அடைவதற்கும் இடைப்பட்ட இடைவெளியே.

இன்பம் என்ற 'யோசனை'யைத்தான் நாம் துரத்திச் சென்று கொண்டிருக்கிறோம். இன்பத்தைப் பற்றி நம் மனத்தில் நாம் வரித்துள்ள காட்சியைத்தான் நாம் நாடிச் செல்லுகிறோம். நாம் அது குறித்து முயற்சி

மேற்கொண்டிருக்கும்போது, அத்தகைய ஒரு காட்சியை நாம் அடையும்போது அது எப்படி இருக்கும் என்பது நமக்குத் தெரியாது, அது நமக்குத் திருப்தியளிக்குமா என்பதும் நமக்குத் தெரியாது. அந்த இன்பத்தை அடைந்த பிறகுதான் திருப்தியுணர்வு வருகிறது. இதைத்தான் விக்டர் ஃபிராங்கெல் இப்படிக் கூறினார்: "மகிழ்ச்சியை நாடிச் செல்ல முடியாது, அது தானாக வர வேண்டும். ஆசையை நீங்கள் நாடிச் செல்லுகிறீர்கள். இன்பம் நீங்கள் மேற்கொள்ளும் செயலிலிருந்து வருகிறது."

நீங்கள் உன்னிப்பாக கவனிக்கும் விஷயங்களை நீங்கள் பிரச்சனைகளாக மாற்றாதபோது அமைதி உருவாகிறது. உன்னிப்பாக கவனிப்பதுதான் எந்தவொரு நடத்தையிலும் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற முதல் நடவடிக்கையாகும். நீங்கள் ஓர் அறிகுறியை, ஒரு சிறு தகவலை, அல்லது ஒரு நிகழ்வை கவனிக்கிறீர்கள். நீங்கள் கவனித்துள்ளவற்றின்மீது நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்க விரும்பாவிட்டால், நீங்கள் மன அமைதியோடு இருக்கிறீர்கள் என்று பொருள்.

தீவிர நாட்டம் என்பது எல்லாவற்றையும் சரி செய்ய விரும்புவதைப் பற்றியது. தீவிர நாட்டம் இல்லாத வெறும் கண்காணிப்பு என்பது நீங்கள் எதையும் சரி செய்ய வேண்டியதில்லை என்ற உணர்தல்தான். உங்களுடைய ஆசைகள் தறிகெட்டு ஓடிக் கொண்டிருக்கவில்லை. உங்களுடைய நிலையில் நீங்கள் எந்த மாற்றத்திற்காகவும் ஆசைப்படவில்லை. நீங்கள் தீர்ப்பதற்கு ஒரு பிரச்சனையை உங்கள் மனம் உருவாக்கவில்லை. நீங்கள் வெறுமனே கண்காணித்துக் கொண்டும் வாழ்ந்து கொண்டும் இருக்கிறீர்கள், அவ்வளவுதான்.

ஒரு பெரிய நோக்கம் இருக்கும்போது, எந்தவொரு கஷ்டத்திலிருந்தும் உங்களால் மீள முடியும். "வாழுவதற்கான ஒரு பெரிய நோக்கத்தைக் கொண்டுள்ள ஒருவரால் எந்தவொரு கஷ்டத்தையும் தாங்கிக் கொள்ள முடியும்," என்று ஜெர்மானியக் கவிஞரான ஃபிரெட்ரிக் நீட்சே எழுதியுள்ளார். இக்கூற்று மனித நடத்தையைப் பற்றிய ஒரு முக்கியமான உண்மையை நினைவுறுத்துகிறது. அதாவது, உங்களுடைய ஊக்கமும் விருப்பமும் போதுமான அளவு பெரிதாக இருந்தால், கடினமாக இருக்கும்போதுகூட நீங்கள் உரிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுவீர்கள்.

ஒன்றைத் தெரிந்து கொள்ளுவது குறித்த ஆர்வத்தைக் கொண்டிருப்பது சாமர்த்தியசாலியாக இருப்பதைவிடச் சிறந்தது. ஊக்கத்தோடும் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும் என்ற ஆர்வத்தோடும் இருப்பது சாமர்த்தியசாலியாக இருப்பதைவிட அதிக மதிப்பு வாய்ந்தது. ஏனெனில், அது நீங்கள் செயலில் இறங்க வழி வகுக்கிறது. வெறுமனே சாமர்த்தியசாலியாக இருப்பது தானாக ஒருபோதும் விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில்லை. ஏனெனில், நீங்கள் செயலில் இறங்க அது உங்களைத் தூண்டுவதில்லை. விருப்பம்தான் ஒரு நடவடிக்கையைத் தூண்டுகிறதே அன்றி, அறிவு அல்ல. "எதுவொன்றையும் செய்வதற்கான தந்திரமான வழி முதலில் அது குறித்த ஒரு விருப்பத்தை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளுவதுதான்," என்று நேவல் ரவிகாந்த் கூறுகிறார்.

உணர்ச்சிகள் நடத்தையைத் தூண்டுகின்றன. ஒவ்வொரு தீர்மானமும் ஏதோ ஒரு நிலையில் ஓர் உணர்ச்சிரீதியான தீர்மானமாக இருக்கிறது. ஒரு நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுவதற்கு நீங்கள் எந்த அறிவார்ந்த காரணத்தைக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, உணர்ச்சிதான் நீங்கள் அந்த நடவடிக்கையை மேற்கொள்ள உங்களை உந்தித் தள்ளுகிறது. அதனால்தான், செயல்விடைக்கு

முன்பாக ஆசை வருகிறது. உணர்வு முதலில் வருகிறது, நடத்தை அதைப் பின்தொடருகிறது. நாம் முதலில் உணர்ச்சிவசப்படுகிறோம், பிறகுதான் அறிவுபூர்வமாக சிந்திக்கிறோம். உணருவதுதான் மூளையின் முதன்மை நிலை. சிந்திப்பது அதன் இரண்டாவது நிலை.

உங்கள் செயல்விடை உங்கள் உணர்ச்சிகளைப் பின்தொடருகிறது. எது நமக்கு வசீகரமானதாக இருக்கிறதோ, அதன் அடிப்படையில்தான் நம்முடைய எண்ணங்களும் செயல்களும் அமைகின்றனவே அன்றி, எது அறிவுபூர்வமானதோ அதன் அடிப்படையில் அல்ல. ஒரே தகவலை இரண்டு பேர் கவனித்துவிட்டு வெவ்வேறு விதமாகச் செயல்விடை அளிப்பது சாத்தியம்தான். ஏனெனில், அவர்கள் அந்தத் தகவலைத் தங்களுடைய தனித்துவமான 'உணர்ச்சி வடிகட்டி' வழியாக ஓடவிடுகின்றனர். அதனால்தான் உணர்ச்சிசார் நடவடிக்கைகள் அறிவுசார் நடவடிக்கைகளைவிட அதிக சக்திவாய்ந்தவையாக இருக்கின்றன. ஒரு விஷயம் ஒருவரை உணர்ச்சிவசப்படுத்தினால், அவ்விஷயம் பற்றிய தகவல்களில் அவர்களுக்கு அவ்வளவு ஆர்வம் இருக்காது. அதனால்தான், அறிவார்ந்த முறையில் தீர்மானம் மேற்கொள்ளுவதற்கு உணர்ச்சிகள் ஒரு மாபெரும் அச்சுறுத்தலாக அமைகின்றன.

இதை இன்னொரு விதமாகக் கூறுவதென்றால், தங்களுக்கு நன்மை பயக்கின்ற, தங்களுடைய விருப்பங்களை நிறைவேற்றுகின்ற ஒரு செயல்விடைதான் அறிவார்ந்தது என்று பெரும்பாலான மக்கள் நம்புகின்றனர். அதிக சமநிலையுடன்கூடிய உணர்ச்சி நிலையிலிருந்து ஒரு சூழ்நிலையை அணுகுவது நீங்கள் உணர்ச்சிகளின் அடிப்படையில் செயல்விடை அளிப்பதை விடுத்து, தகவல்களின் அடிப்படையில் செயல்விடை அளிப்பதற்கு வழி வகுக்கிறது.

துன்பம் முன்னேற்றத்தைத் தூண்டுகிறது. தற்போதைய நிலையில் மாற்றம் வேண்டும் என்ற விருப்பம்தான் அனைத்துத் துன்பத்திற்குமான மூலாதாரமாகும். இதுதான் அனைத்து முன்னேற்றத்திற்கான மூலாதாரமாகவும் இருக்கிறது. உங்களுடைய நிலையை மாற்றுவது குறித்த விருப்பம்தான் செயலில் இறங்க உங்களுக்கு சக்தியளிக்கிறது. அதிகமாக வேண்டும் என்ற ஆசைதான் மேம்பாடுகளை நாடுவதையும், புதிய தொழில்நுட்பங்களை உருவாக்குவதையும், ஓர் உயர்ந்த நிலையை அடைவதையும் நோக்கி மனிதகுலத்தை உந்தித் தள்ளுகிறது. தீவிர நாட்டம் இருக்கும்போது, நாம் திருப்தியற்று இருக்கிறோம், ஆனால் ஒரு லட்சியத்தைக் கொண்டிருக்கிறோம். தீவிர நாட்டம் இல்லாதபோது, நாம் திருப்தியோடு இருக்கிறோம், ஆனால் லட்சியம் ஏதுமின்றி இருக்கிறோம்.

ஒன்றை நீங்கள் எவ்வளவு தீவிரமாக விரும்புகிறீர்கள் என்பதை உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் வெளிப்படுத்துகின்றன. ஒரு விஷயம் மிக முக்கியமானது என்று நீங்கள் தொடர்ந்து கூறிக் கொண்டு, ஆனால் அது குறித்து ஒருபோதும் எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் இருந்தால், அவ்விஷயத்தை உண்மையிலேயே நீங்கள் விரும்பவில்லை என்றும், நீங்கள் உங்களோடு ஒரு நேர்மையான உரையாடலை நிகழ்த்துவதற்கான நேரம் வந்துவிட்டது என்றும் அர்த்தமாகும். உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் உங்களுடைய உண்மையான நோக்கங்களை வெளிப்படுத்துகின்றன.

வெகுமதி உங்களுடைய தியாகத்தின் மறுபக்கத்தில் இருக்கிறது. வெகுமதிக்கு முன்பாகச் செயல்விடை வருகிறது. ஆற்றல் செலவிடப்பட்டப் பிறகே வெகுமதி கிடைக்கிறது.

சுயகட்டுப்பாடு கடினமானது, ஏனெனில் அது திருப்தியளிப்பதில்லை. ஒரு

வெகுமதி என்பது உங்களுடைய தீவிர நாட்டத்தைத் திருப்திப்படுத்துகின்ற ஒரு விளைவாகும். இது சுயகட்டுப்பாட்டைப் பயனற்றதாக ஆக்குகிறது. ஏனெனில், நம்முடைய ஆசைகளைக் கட்டுப்படுத்துவது அவற்றைத் தீர்ப்பதில்லை. சபலத்திற்கு ஆளாகாமல் நம்மைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ளுவது நம்முடைய தீவிர நாட்டத்தை நிறைவேற்றுவதில்லை, மாறாக அதை உதாசீனப்படுத்துகிறது. அந்த நாட்டம் கடந்து சென்றுவிடுவதற்கான ஓர் இடத்தை அது உருவாக்குகிறது. நீங்கள் ஓர் ஆசையை நிறைவேற்றுவதற்கு பதிலாக அதை விட்டுத்தள்ள வேண்டும் என்று சுயகட்டுப்பாடு உங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கிறது.

நம்முடைய எதிர்பார்ப்புகள்தாம் நம்முடைய மனநிறைவைத் தீர்மானிக்கின்றன. நம்முடைய ஆசைகளுக்கும் நம்முடைய வெகுமதிகளுக்கும் இடையேயான இடைவெளிதான் ஒரு நடவடிக்கையை மேற்கொண்ட பிறகு நாம் எவ்வளவு மனநிறைவை உணருகிறோம் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது. எதிர்பார்ப்புகளுக்கும் விளைவுகளுக்கும் இடையேயான பொருத்தமின்மை நேர்மறையானதாக (ஆச்சரியம் மற்றும் மகிழ்ச்சி) இருந்தால், எதிர்காலத்தில் நாம் அந்த நடவடிக்கையை மீண்டும் மேற்கொள்ளுவதற்கான சாத்தியக்கூறு அதிகம் இருக்கிறது. அந்தப் பொருத்தமின்மை எதிர்மறையானதாக (ஏமாற்றம் மற்றும் விரக்தி) இருந்தால், நாம் அந்த நடவடிக்கையை மீண்டும் மேற்கொள்ளுவதற்கான சாத்தியக்கூறு குறைவுதான்.

எடுத்துக்காட்டாக, உங்களுக்குப் பத்து டாலர்கள் பணம் கிடைக்கும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்க்கும்போது நூறு டாலர்கள் கிடைத்தால், நீங்கள் மகிழ்ச்சி கொள்ளுவீர்கள். ஆனால் நீங்கள் நூறு டாலர்களை எதிர்பார்த்திருந்து, வெறும் பத்து டாலர்கள் மட்டும் உங்களுக்குக் கிடைத்தால், நீங்கள் ஏமாற்றமடைவீர்கள். உங்களுடைய எதிர்பார்ப்பு உங்களுடைய மனநிறைவை மாற்றுகிறது. எதிர்பார்ப்பு அதிகமாக இருந்து, அனுபவம் சாதாரணமானதாக இருந்தால், அங்கு ஏமாற்றம் உருவாகிறது. எதிர்பார்ப்பு குறைவாக இருந்து, அனுபவம் மகத்தானதாக இருந்தால், அங்கு பெருமகிழ்ச்சி உருவாகிறது. நீங்கள் எதிர்பார்ப்பது உங்களுக்குக் கிடைக்கும்போது நீங்கள் மனநிறைவைப் பெறுகிறீர்கள்.

மகிழ்ச்சி என்பது ஒப்பு நோக்கப்பட வேண்டிய ஒன்று. நான் என்னுடைய கட்டுரைகளை முதன்முதலாகப் பொதுமக்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளத் தொடங்கியபோது, ஆயிரம் வாசகர்களைப் பெறுவதற்கு எனக்கு மூன்று மாதங்கள் ஆயின. நான் அந்த இலக்கை அடைந்தபோது, அச்செய்தியை நான் என் பெற்றோரிடமும் என் காதலியிடமும் கூறினேன். நாங்கள் எல்லோரும் அதைக் கொண்டாடினோம். நான் ஊக்கமும் உற்சாகமும் பெற்றேன். ஒருசில ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, ஒவ்வொரு நாளும் ஆயிரம் பேர் என்னுடைய வலைத்தளத்தில் உறுப்பினர்களாக ஆகிக் கொண்டிருந்ததை நான் உணர்ந்தேன். ஆனால் அதைப் பற்றி யாரிடமும் கூறக்கூட எனக்குத் தோன்றவில்லை. அது இயல்பானதாக எனக்குத் தோன்றியது. முன்பைவிடத் தொண்ணூறு மடங்கு அதிகமான விளைவுகள் எனக்குக் கிடைத்துக் கொண்டிருந்தன. ஆனால் அதில் நான் எந்த இன்பத்தையும் அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கவில்லை. ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு ஒரு மிகப் பெரிய கனவாகத் தோன்றியிருக்கக்கூடிய ஒரு விஷயத்தை நான் கொண்டாடாமல் இருந்ததைப் பின்னர்தான் நான் உணர்ந்தேன்.

தோல்வியின் வலி எதிர்பார்ப்பின் அளவுக்கு ஏற்ப அமைகிறது. ஆசை அதிகமாக இருக்கும்போது, உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விளைவு உங்களுக்குப் பிடிக்காமல் போகும் பட்சத்தில் அது உங்கள் மனத்தை அதிகமாக

வேதனைப்படுத்தும். உங்களுக்குப் பிடித்தமான ஒரு விளைவைப் பெறத் தவறுவது, நீங்கள் அவ்வளவாக அக்கறை கொள்ளாத ஒரு விளைவைப் பெறத் தவறுவதைவிட அதிகமாக உங்களை வேதனைப்படுத்தும். அதனால்தான், "நான் அதிகமாக எதிர்பார்க்க விரும்பவில்லை," என்று மக்கள் கூறுகின்றனர்.

உணர்வுகள் நடத்தைக்கு முன்பும் பின்பும் வருகின்றன. ஒரு நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுவதற்கு முன்பு, செயலில் இறங்கு உங்களை ஓர் உணர்வு ஊக்குவிக்கிறது. தீவிர நாட்டம் என்ற உணர்வுதான் அது. நீங்கள் அந்த நடவடிக்கையை மேற்கொண்ட பிறகு, அதே நடவடிக்கையை எதிர்காலத்தில் மீண்டும் மேற்கொள்ள ஓர் உணர்வு உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கிறது. வெகுமதிதான் அது.

அறிகுறி > தீவிர நாட்டம் (உணர்வு) > செயல்விடை > வெகுமதி (உணர்வு)

நாம் உணரும் விதம் நாம் செயல்படும் விதத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது. நாம் செயல்படும் விதம் நாம் உணரும் விதத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது.

ஆசை தூண்டுகிறது. இன்பம் தக்கவைக்கிறது. ஒரு விஷயம் உங்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால், அதைச் செய்வதற்கு உங்களிடம் எந்தக் காரணமும் இருக்காது. ஆசையும் தீவிர நாட்டமும்தான் ஒரு நடத்தையைத் தூண்டுகின்றன. ஆனால் அது குதூகலமூட்டுவதாக இல்லை என்றால், அதை மீண்டும் செய்வதற்கு உங்களிடம் எந்தக் காரணமும் இருக்காது. இன்பமும் மனநிறைவும்தான் ஒரு நடத்தையைத் தக்கவைக்கின்றன. ஊக்கத்தை உணருவது செயலில் இறங்க உங்களைத் தூண்டுகிறது. ஒரு வெற்றியாளராக உணருவது அச்செயலை நீங்கள் மீண்டும் செய்ய உங்களைத் தூண்டுகிறது.

அனுபவம் கூடும்போது எதிர்பார்ப்பு குறைகிறது, ஏற்றுக் கொள்ளுதல் அதனிடத்தை எடுத்துக் கொள்ளுகிறது. ஒரு வாய்ப்பு முதன்முறையாக முளைக்கும்போது, அது என்னவாக இருக்கும் என்பது குறித்து நம்பிக்கையுடன்கூடிய ஓர் எதிர்பார்ப்பு இருக்கிறது. உங்களுடைய எதிர்பார்ப்பு (தீவிர நாட்டம்) வாக்குறுதியின் அடிப்படையில் மட்டுமே அமைந்துள்ளது. இரண்டாவது முறை, உங்கள் எதிர்பார்ப்பு யதார்த்தத்தின் அடிப்படையில் அமைகிறது. செயல்முறை எப்படி வேலை செய்கிறது என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொள்ளத் தொடங்குகிறீர்கள். இப்போது எதிர்பார்ப்பு மறைந்து, அதிகத் துல்லியமான ஒரு கணிப்பு உருவாக்கப்படுகிறது. விளைவை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ளுகிறீர்கள்.

அதனால்தான், விரைவில் எடையை இழப்பதற்கான திட்டத்தையும் விரைவில் பணக்காரராக ஆவதற்கான திட்டத்தையும் நாம் தொடர்ந்து தேடிக் கொண்டே இருக்கிறோம். புதிய திட்டங்கள் நமக்கு நம்பிக்கையூட்டுகின்றன. ஏனெனில், என்ன எதிர்பார்க்க வேண்டும் என்று அறிந்திருப்பதற்கு நமக்கு இன்னும் எந்த அனுபவங்களும் கிடைத்திருக்கவில்லை. புதிய உத்திகள் நம்மைக் கவருபவையாக இருக்கின்றன. ஏனெனில், அவை அளப்பரிய நம்பிக்கையை உள்ளடக்கியுள்ளன. "இளைஞர்கள் மிக விரைவாக எதிர்பார்க்கத் தொடங்கிவிடுவதால், அவர்கள் மிக சுலபமாக ஏமாற்றப்பட்டுவிடுகிறனர்," என்று அரிஸ்டாட்டில் கூறினார். அதை நாம் மெருகேற்றி இப்படிக் கூறலாம்: "இளைஞர்கள் வெறுமனே எதிர்பார்க்க மட்டுமே செய்கின்றனர். எனவே, அவர்கள் மிக சுலபமாக ஏமாற்றப்பட்டுவிடுகின்றனர்." இங்கு அவர்கள் எதிர்பார்ப்பதற்கு எந்தவிதமான அடிப்படை அனுபவமும் அவர்களிடம் இல்லை. துவக்கத்தில், நம்பிக்கை மட்டுமே உங்களிடம் இருக்கிறது.

வியாபாரத்தில் இந்த யோசனைகளைச் செயல்படுத்துவது எப்படி

பல ஆண்டுகளின் ஊடாக, உலகின் முன்னணி 500 நிறுவனங்களில் பலவற்றிலும் புதிய நிறுவனங்கள் பலவற்றிலும் நான் பேசியுள்ளேன். வியாபாரத்தை அதிகத் திறமையாக நடத்துவதற்கும் சிறந்த பொருட்களை உருவாக்குவதற்கும் சிறிய பழக்கங்களை எப்படிப் பயன்படுத்துவது என்பது பற்றி நான் பேசியுள்ளேன். இது தொடர்பாக நடைமுறையில் செயல்படுத்தப்படக்கூடிய பல உத்திகளை ஒரு சிறு அத்தியாயமாக நான் எழுதியுள்ளேன். இப்புத்தகத்தோடு சேர்த்து அந்த அத்தியாயம் உங்களுக்குப் பயனுள்ளதாக இருக்கும் என்று நான் நம்புகிறேன். பின்வரும் வலைத்தளத்திலிருந்து அதை நீங்கள் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்:

atomichabits.com/business

குழந்தை வளர்ப்பில் இந்த யோசனைகளைச் செயல்படுத்துவது எப்படி

வாசகர்கள் என்னிடம் அடிக்கடிக் கேட்கும் கேள்விகளில் ஒன்று, "என் குழந்தைகளை இப்பழக்கங்களைக் கடைபிடிக்க வைப்பதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?" என்பது. இந்நூலில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள யோசனைகள் மனித நடத்தைகள் அனைத்திற்கும் பொருத்தமானவையாக இருக்கும் விதத்திலேயே அமைக்கப்பட்டுள்ளன. எனவே, இதில் பல பயனுள்ள உத்திகளை நீங்கள் காணுவீர்கள். ஆனால், குழந்தை வளர்ப்பில் உள்ள சவால்கள் முற்றிலும் வித்தியாசமானவை. எனவே, குறிப்பாக அதைக் கையாளுவதற்கு ஒரு சிறு அத்தியாயத்தை நான் எழுதியுள்ளேன். பின்வரும் வலைத்தளத்திலிருந்து நீங்கள் அதைத் தரவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்:

atomichabits.com/parenting

நன்றியுரை

இப்புத்தகம் உருவாவதற்கு ஏராளமானோர் எனக்கு உதவியுள்ளனர். முதலில், என் மனைவி கிறிஸ்டிக்கு நான் நன்றி கூறியாக வேண்டும். அவர் ஒரு துணைவியாகவும் தோழியாகவும் ரசிகையாகவும் விமர்சகராகவும் ஆராய்ச்சியாளராகவும் இருந்து இப்பயணம் நெடுகிலும் எனக்கு உதவியுள்ளார்.

இரண்டாவதாக, என் குடும்பத்தினரின் ஆதரவுக்காகவும் ஊக்குவிப்பிற்காகவும் நான் நன்றிக்கடன் பட்டிருக்கிறேன். என்னுடைய தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் நான் செய்து வந்துள்ள அனைத்து வேலைகளிலும் என் பெற்றோரும் தாத்தா-பாட்டிகளும் உடன்பிறந்தோரும் நிபந்தனையற்ற ஆதரவை எனக்குக் கொடுத்து வந்துள்ளனர். குறிப்பாக, என்னுடைய பெற்றோர் என்னுடைய மிகப் பெரிய ரசிகர்களாக இருப்பதற்கு நான் பாக்கியம் செய்திருக்கிறேன்.

மூன்றாவதாக, என்னுடைய உதவியாளரான லின்ட்ஸி நக்கோல்ஸுக்கு என் நன்றி. அவருடைய திறமைகள் என்னுடைய நிர்வாகப் பாணியைவிட அதிக சக்திவாய்ந்தவையாக இருக்கின்றன. இந்நூலின் உருவாக்கத்தில் அவருடைய பங்களிப்பு குறிப்பிடத்தக்கது. அதற்காக நான் அவருக்கு என் ஆழ்ந்த நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்ளுகிறேன்.

இந்நூலில் இடம்பெற்றுள்ள விஷயங்களுக்கும்

இந்நூல் எழுதப்படுவதற்கும் உதவிகரமாக இருந்தவர்களுடைய பெயர்களைப் பட்டியலிட்டால் அது நீண்டு கொண்டே போகும். அவர்களில் ஒருசிலரை நான் இங்கு குறிப்பிட்டே ஆக வேண்டும்: லியோ பபெளட்டா, சார்ல்ஸ் டஹிங், நிர் எயால், மற்றும் பிஜே ஃபாக். இவர்கள் பழக்கங்கள் பற்றிய என்னுடைய எண்ணங்கள்மீது அர்த்தமுள்ள வழிகளில் குறிப்பிடத்தக்கத் தாக்கம் விளைவித்துள்ளனர்.

இப்புத்தகத்தைத் திருத்தியமைத்தப் பதிப்பாசிரியர்களின் வழிகாட்டுதல் இல்லாமல் இப்புத்தகம் முழுமையடைந்திருக்காது. குறிப்பாக, பீட்டர் குஜார்டி, பிளேக் அட்வுட், ராபின் டெல்லபோ, ஆன் பார்ன்குரோவர் ஆகியோருக்கு என் நன்றி.

இந்நூலின் துவக்க வரைவுகளைப் படித்துத் தங்களுடைய கருத்துக்களை என்னோடு பகிர்ந்து கொண்டவர்களுக்கு நான் நன்றி கூற விரும்புகிறேன். அவர்கள் பெயர்கள் பின்வருமாறு: புரூஸ் ஏமன்ஸ், டார்சி ஆன்செல், டிம் பல்லார்டு, விஷால் பரத்வாஜ், சார்லட் பிளாங்க், ஜெரோம் பர்ட், சிம் கேம்பெல், அல் கார்லோஸ், நிக்கி கேஸ், ஜூலி சாங், ஜேசன் காலின்ஸ், டெப்ரா குராய், ரோஜர் டூலி, டியாகோ ஃபோர்ட், மேட் கார்ட்லேன்ட், ஆன்ட்ரூ ஜியெரர், ரேன்டி ஜிஃபென், ஜான் ஜிகான்டி, ஆடம் கில்பர்ட், ஸ்டெபன் கயனெட், ஜெரமி ஹெறன்டன், ஜேன் ஹோர்வத், ஜோக்கின் ஜான்சன், ஜாஷ் கௌஃப்மேன், ஆன் கவானாஹ், கிறிஸ் கிளாஸ், ஜெக்கி லோபெஸ், கேடி மேக்கன், சிட் மேட்சன்,

கியரா மெக்கிராத், ஏமி மிட்செல், ஆன் மாயிஸ், ஸ்டேசி மோரிஸ், டாரா நிக்கோல் நெல்சன், டெய்லர் பியர்சன், மேக்ஸ் ஷேங்க், டிரே ஷெல்ட்டன், ஜேசன் ஷென், ஜேக்கப் ஜேங்கலிடிஸ், மற்றும் ஆரி ஜெல்மனோ.

ஏவரி மற்றும் பெங்குவின் ரேன்டம் ஹவுஸ் பதிப்பாளர்களுக்கும் அவர்களுடைய குழுவினருக்கும் என்னுடைய நன்றி. குறிப்பாக, மெகன் நியூமேன், நீனா, லின்ட்ஸி, ஃபார்ன், மற்றும் கேஸிக்கு என் நன்றி. இப்புத்தகத்திற்கு ஓர் அழகான அட்டையை வடிவமைத்துக் கொடுத்துள்ள பீட் கார்ஸோவுக்கு நான் நன்றி கூறியாக வேண்டும்.

என்னுடைய ஏஜென்ட் லிசா டிமோனாவுக்கு என் நன்றி. அவருடைய வழிகாட்டுதலும் உள்நோக்கும் எனக்கு இன்றியமையாதவையாக இருந்தன.

இதில் யாருடைய பெயரையேனும் நான் மறந்திருக்கக்கூடும். ஆனால் என்னுடைய சிந்தனையின்மீது அர்த்தம் வாய்ந்த வழிகளில் தாக்கம் ஏற்படுத்தியுள்ள எல்லோருடைய பெயர்களையும் jamesclear.com/thanks என்ற வலைத்தளத்தில் நான் பட்டியல் இட்டுள்ளேன்.

இறுதியாக, உங்களுக்கு என் நன்றி. வாழ்க்கை அவ்வளவு நீண்டது அல்லது. நீங்கள் உங்களுடைய பொன்னான நேரத்தில் சிறிதளவை இப்புத்தகத்தைப் படித்துள்ளதன் மூலம் என்னோடு செலவிட்டுள்ளீர்கள். அதற்காக உங்களுக்கு நான் என் நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்ளுகிறேன்.

- மே 2018

மொழிபெயர்ப்பாளர் குறிப்பு

நாகலட்சுமி சண்முகம்

நாகலட்சுமி ஒரு மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர். அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த பேச்சாளர்களில் ஒருவரும், 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த சோல்' புத்தக வரிசையை உருவாக்கியவருமான ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் 'வெற்றிக் கொள்கைகள்' பயிலரங்கை நடத்துவதற்கு அவரிடம் நேரடியாகப் பயிற்சி பெற்றவர் இவர்.

இவர் ஒரு சிறந்த மொழிபெயர்ப்பாளரும்கூட. கடந்த ஏழு ஆண்டுகளில் எழுபதுக்கும் மேற்பட்ட நூல்கள் இவருடைய மொழிபெயர்ப்பில் வெளிவந்துள்ளன. இவருடைய மொழிபெயர்ப்புக்குக் கிடைத்துள்ள அங்கீகாரங்களில் 2014ல் திருப்பூர் தமிழ்ச் சங்கம் அளித்த 'தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கான சிறப்பு விருதும்,' இவர் மொழிபெயர்த்த 'இறுதிச் சொற்பொழிவு' நூலுக்கு 2014ல் வழங்கப்பட்ட 'நல்லி திசை எட்டும் மொழியாக்க விருதும்' அடங்கும். 2017 மே மாதம் தமிழக அரசு சிறந்த மொழிபெயர்ப்பாளருக்கான விருதை நாகலட்சுமிக்கு வழங்கி கௌரவித்துள்ளது.

தமிழ் நாடகத் துறையின் முன்னோடி மேதைகளான டி.கே.எஸ். சகோதரர்களில் ஒருவரான திரு. முத்துசாமி அவர்களின் பேத்திகளில் ஒருவர் இவர். இவர் தற்போது தன் கணவருடனும் தன் குழந்தைகள் இருவருடனும்

மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

தம்பதியருக்கு இடையேயான உறவுகளை மேம்படுத்துவதற்கு உதவும் இவரது முதல் சுயபடைப்பான ‘மாயாஜாலமான மணவாழ்க்கை - மறந்து போன ரகசியங்கள்’ என்ற நூல் மக்களிடையே பெரும் வரவேற்பைப் பெற்றுள்ளது.